



Université du Québec
à Chicoutimi

**IMPACTS DES SOURCES DE FINANCEMENT SUR LE RESULTAT DES PROJETS
D'ENTREPRENEURIAT**

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À
CHICOUTIMI COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE EN
GESTION DE PROJET**

Par :

Minassou Rodrigue MEHOU HOUNSOU

Juin 2020

RÉSUMÉ ET MOTS CLÉS

La présente recherche s'intéresse à la problématique d'échec des projets d'entrepreneuriat. Compte tenu du nombre d'échec des projets d'entrepreneuriat qu'on observe encore aujourd'hui malgré les nombreuses théories élaborées, il est important de continuer les recherches afin d'identifier d'autres spécificités de ces types de projets qui restent encore inconnus. Ces travaux s'inscrivent dans ce sens ont essayé de montrer l'incidence des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat (succès ou échec). Pour atteindre cet Object, nous avons vérifié auprès des consultants en entrepreneuriat et des entrepreneurs si les sources de financement ont une incidence sur le degré d'engagement des promoteurs d'entreprise pour réussir leur projet d'entrepreneuriat.

Deux questionnaires d'enquête de type semi ouvert a été élaboré. L'un a été soumis à 42 consultants en entrepreneuriat répartis au Bénin et au Canada et le second à 151 entrepreneurs basés essentiellement au Bénin. Le sondage a été effectué par l'intermédiaire du logiciel d'enquête en ligne LimeSurvey dans la période de janvier et février 2020. Les données recueillies ont été analysées dans une première partie grâce à l'outil statistique de LimeSurvey pour obtenir les tendances et dans une deuxième à l'aide du logiciel d'analyse statistique SPSS pour effectuer des tests d'hypothèses

Les diverses analyses ont montré que les sources de financement ont vraisemblablement un impact sur le degré d'engagement des porteurs de projet, de même que le degré d'engagement des porteurs de projet influence le résultat des projets d'entrepreneuriat. De plus nous avons observé que les sources de financement ont un impact vraisemblable aussi sur le résultat des projets d'entrepreneuriat.

Les résultats obtenus ont permis de déduire que certaines sources de financement prédisposent plus les projets d'entrepreneuriat au succès plus que d'autres.

Malgré les limites de cette recherche, les conclusions permettront aux porteurs de projet d'entrepreneuriat de savoir que parmi les sources de financement des projets d'entrepreneuriat à leur disposition, certaines favorisent plus le succès. Ceci leur permettra de mieux choisir leurs sources de financement pour maximiser leur chance de réussir leur projet d'entrepreneuriat.

Mots clés : projet d'entrepreneuriat, degré d'engagement, sources de financement succès, échec.

DÉDICACE

- Je dédie cette recherche :
- Au SUGMAD, pour sa présence dans ma vie tous les jours,
- A mes parents HOUNSOU Bernard et DANDJINO Antoinette pour leur soutien,
- A mon épouse DOSSOU Iréni et ma fille Inaya MEHOU HOUNSOU pour tout leur sacrifice et assistance
- MEHOU HOUNSOU Iryna, HOUNSOU Laurence, HOUNSOU Alfred et HOUNSOU Prisca, je ne vous oublierai jamais.

REMERCIEMENT

Avant tout je tiens à remercier le Mahanta pour sa présence dans ma vie. Merci d'être mon compagnon de tous les jours.

Mes sincères remerciements s'adressent à toutes personnes qui ont contribué de prêt ou de loin à ces travaux. Je suis reconnaissant pour votre assistance et sollicitude tout au long de cette recherche

J'adresse particulièrement mes reconnaissances aux professeurs Thierno Diallo et Julien Bousquet. Sans votre rigueur scientifique, vos conseils et orientations ce travail ne saurait être possible

Aussi je tiens à manifester ma grande reconnaissance à Mr Soulémane Soumaïla, directeur général du cabinet Cosmos Consulting au Bénin pour m'avoir permis d'accéder à la grande majorité des entrepreneurs et consultants qui ont participé à notre étude. Merci pour le soutien infaillible

Mes remerciements vont à toutes les personnes qui ont pris leur temps pour répondre à notre enquête. Vos apports ont été déterminants pour cette recherche.

Mes remerciements vont aussi à mes frères et sœurs HOUNSOU Nadine, Christian, Hector et Cyrile pour leur soutien.

Aussi je tiens à remercier Mr DOSSOU Siméon et sa femme, mes beaux-parents pour leurs conseils

Un grand Merci à Boris Ogooussan pour m'avoir accueilli à Chicoutimi et orienté. Ta présence et ton grand cœur ont été d'un grand réconfort.

Je ne saurais finir sans adresser mes remerciements à toute l'administration de l'UQAC, tous les professeurs et tous mes camarades Marc, Marie, Marlyse, Ena, fatou, Maty, Naïma et Steeve pour tout ce que vous m'avez apporté tout au long des deux ans de formation et du séjour à Chicoutimi.

JUSTE MERCI

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ ET MOTS CLÉS	ii
DÉDICACE	iv
REMERCIEMENT	v
TABLE DES MATIÈRES	vi
LISTE DES TABLEAUX	x
LISTE DES GRAPHIQUES	xii
LISTE DES ABRÉVIATIONS	xiii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 : REVUE DE LA LITTÉRATURE	3
1. CLARIFICATION DU CONCEPT	3
1.1. Les Projets d'entrepreneuriat.....	3
1.2. Performance entrepreneuriale.....	8
1.3. Financement des projets d'entrepreneuriat et les sources de Financement	9
2. LES ÉLÉMENTS POUVANT INFLUENCER LE CHOIX D'UNE SOURCE DE FINANCEMENT	14
CHAPITRE 2 : LE CADRE CONCEPTUEL	17
1. LA PROBLÉMATIQUE DE LA RECHERCHE	17
2. LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE	19
2.1. Objectif général.....	19
2.2. Objectifs spécifiques	20
3. INTÉRÊT ET LA JUSTIFICATION PRATIQUE DE L'ÉTUDE	20
4. LA RELATION DU SUJET DE LA RECHERCHE AVEC LES PARADIGMES DE LA GESTION DES PROJETS	21
CHAPITRE 3 : LE CADRE THEORIQUE	24
1. LES SOURCES DE FINANCEMENT ET LEURS SPECIFITES	24
2. LES CONTRAINTES DES PORTEURS DE PROJET D'ENTREPRENEURIAT LIÉES AUX SOURCES DE FINANCEMENT	26
2.1. Les sources de financement rémunérées	26
2.1.1. Avec remboursement.....	26

2.1.2.	Avec prise de part dans le capital de l'entreprise	27
2.2.	Les sources de financement non rémunérées	28
3.	QUESTION DE RECHERCHE	30
3.1.	Question principale de recherche	30
3.2.	Questions spécifiques de recherche	31
4.	HYPOTHÈSES DE RECHERCHE	31
4.1.	Cadre logique	31
4.2.	Cadre opératoire	32
CHAPITRE 4: CADRE MÉTHODOLOGIQUE.....		34
1.	CHOIX ÉPISTÉMOLOGIQUE.....	34
2.	POPULATION D'ENQUÊTE	35
3.	TECHNIQUE D'ÉCHANTILLONNAGE	36
4.	INSTRUMENTS DE MESURE	37
5.	COLLECTES DES DONNÉES	38
6.	MÉTHODE D'ANALYSE.....	39
CHAPITRE 5 : PRESENTATION DES RESULTATS.....		40
1.	SITUATION DES QUESTIONNAIRES.....	40
2.	RÉSULTATS DES SONDAGES	41
2.1.	Sondage des consultants en entrepreneuriat.....	41
2.1.1.	Situation de l'expérience des consultants ayant répondu	41
2.1.2.	Les sources de financement a.....	43
2.1.3.	Source de financement, implication et succès des projets d'entrepreneuriat.....	47
2.1.4.	Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat	51
2.2.	Sondage des entrepreneurs	53
2.2.1.	L'expérience en entrepreneuriat des répondants	53
2.2.2.	Impact des accompagnements sur les PE.....	55
2.2.3.	Financement des projets d'entrepreneuriat	58
2.2.4.	Résultat des projets d'entrepreneuriat.....	64
2.2.5.	Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat	64
2.3.	Synthèse des résultats de l'enquête.....	67
2.3.1.	Impact des sources de financement et degré d'engagement	68
2.3.2.	Impact du degré d'engagement des PPE sur le résultat des PE.....	68
2.3.3.	Impact des sources de financement sur les résultants des PE	69
CHAPITRE 6 : ANALYSE DES RESULTATS ET VALIDATION DES HYPOTHESES		70
1.	ANALYSE DES DONNÉES	70

1.1. Description de la base de données	70
1.2. Analyse de statistiques descriptives des données	71
1.2.1. Sources de financement	72
1.2.2. Degré d'engagement	73
1.2.3. Élément impactant le succès des projets d'entrepreneuriat	74
1.2.4. Type d'accompagnement	75
1.2.5. Résultat des projets d'entrepreneuriat	76
1.3. Test d'indépendance entre les variables	77
1.3.1. Sources de Financement et degré d'engagement	77
1.3.2. Degré d'engagement et résultat des projets d'entrepreneuriat	79
1.3.3. Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat	82
1.3.4. Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat avec le degré d'engagement comme variable de contrôle	84
2. VALIDATION DES HYPOTHÈSES	89
1.1. Hypothèse 1	90
1.2. Hypothèse 2	90
1.3. Hypothèse N°3	90
CHAPITRE N°7 : DISCUSSION, LIMITES, PARTICULARITES, RECOMMANDATIONS ET PORTEE SCIENTIFIQUE	92
1. DISCUSSION	92
2. LES LIMITES DE L'ÉTUDE	95
2.1. Les limites méthodologiques	95
2.2. Les limites d'ordre théorique et logique	96
3. LA PARTICULARITÉ DE L'ÉTUDE	97
4. RECOMMANDATION	97
5. PORTÉE SCIENTIFIQUE DE LA RECHERCHE	98
CONCLUSION	100
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	102
ANNEXES	108
Annexe 1 : Certificat d'approbation éthique	108
Annexe 2 : Formulaire d'Information et de Consentement électronique	109
Annexe 3 : Courriel de sollicitation des structures d'accompagnement	112
Annexe 4 : Courriel de sollicitation des consultants en entrepreneuriat	113
Annexe 5 : Courriel de sollicitation des entrepreneurs	114

Annexe 6 : Questionnaire à l'intention des consultants.....	116
Annexe 7 : Questionnaire à l'intention des entrepreneurs	119

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : cadre logique	31
Tableau 2 : Cadre opératoire	32
Tableau 3 : Situation des questionnaires	40
Tableau 4 : expérience des consultants	41
Tableau 5 : sources de financement recommandées	43
Tableau 6 : Point des sources de financement recommandées ou non	47
Tableau 7 : Implication, sources de financement et succès des projets d'entrepreneuriat	48
Tableau 8 : position des consultants sur les relations entre implication du PPE et le succès PE et les SF et Implication des PPE	51
Tableau 9 : Impact des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat.	51
Tableau 10 : Expérience en entrepreneuriat	53
Tableau 11 : classification des participants par année d'expérience et par résultat du PE	55
Tableau 12 : les différents types d'accompagnement et leur impact sur les PPE	56
Tableau 13 : Moyen de financement des entreprises.....	58
Tableau 14 : Point des sources de financement utilisées pour financer les PE	62
Tableau 15 : Sources de financement comme vecteur de stress	63
Tableau 16 : sources de financement et le degré d'implication des PPE	63
Tableau 17 : Éléments impactant le résultat des PE	64
Tableau 18 : incidence des sources de financement sur la situation actuelle des entreprises	65
Tableau 19 : Impact des sources de financement sur le résultat des PP	65
Tableau 20 : Présentation des raisons de l'impact des SF sur le résultat des PP	66
Tableau 21 : Base de données	70
Tableau 22 : Situation des variables.....	71
Tableau 23 : Table de fréquences de la variable sources de financement.....	72
Tableau 24 : Table de fréquence de variable Degré d'engagement	73
Tableau 25 : tableau des fréquences de la variable élément impactant le succès des PE.....	74
Tableau 26 : Tableau de fréquences de la variable type d'accompagne	75
Tableau 27 : Table des fréquences de la variable résultat des PE	76
Tableau 28 : Récapitulatif des observations SF et degré d'engagement	77
Tableau 29 : Tableau croisé Sources de Financement et Degré d'engagement	77
Tableau 30 : le test de Khi-deux.....	79
Tableau 31 : Récapitulatif des observations degré d'engagement et le résultat des PE	79
Tableau 32 : Tableau croisé Degré d'engagement et Résultat des projets d'entrepreneuriat	80
Tableau 33 : test de khi-deux pour les variables degré d'engagement et Résultat des PE.....	81
Tableau 34 : Récapitulatif des observations SF et résultat des PE.....	82
Tableau 35 : Tableau croisé SF et résultat des PE	82
Tableau 36 : tableau de test de khi-deux entre SF et résultat des PE.....	83
Tableau 37 : Récapitulatif des observations SF et résultat des PE avec degré d'engagement.....	84

Tableau 38 : Tableau croisé Sources de Financement et Résultat des projets d'entrepreneuriat et Degré d'engagement.....	85
Tableau 39 : test de khi-deux avec variable de contrôle.....	88

LISTE DES GRAPHIQUES

Figure 1 : Graphique en secteur sources de financement.....	72
Figure 2 : Graphique en secteur degré d'engagement	73
Figure 3 : Graphique en secteur élément impactant le succès des PE.....	74
Figure 4 : Graphique en secteur type d'accompagnement	75
Figure 5 : Graphique en secteur résultat des PE.....	76

LISTE DES ABRÉVIATIONS

PPE : Porteur de Projet d'Entrepreneuriat

PE : Projet d'Entrepreneuriat

SF : Source de Financement

DE : Degré d'Engagement

FIC : Formulaire d'Information et de Consentement

SPSS: Statistical Package for Social Science

INTRODUCTION

De nos jours, l'entrepreneuriat se positionne comme une alternative à beaucoup de problème. Il est d'actualité partout dans le monde, aussi bien en Amérique, en Europe, en Asie qu'en Afrique. Il permet de faire face aux besoins sans cesse croissants et changeants des populations en leur proposant des produits et services innovants pour les satisfaire. Au-delà de la satisfaction des besoins des populations qui constituent une opportunité, l'entrepreneuriat est une activité dont l'objectif première est de créer du profit, de la valeur ajoutée.

Quand un projet d'entrepreneuriat prospère, il favorise le développement personnel de ses promoteurs, le rayonnement de leur milieu à travers la création d'emploi et de la richesse. De nos jours, on parle de plus en plus d'entrepreneuriat social où les nouvelles entreprises essaient d'être socialement responsables. Au-delà de la recherche de profit, ces nouvelles entreprises se focalisent sur l'impact de leurs actions sur leur milieu et leur environnement.

Mais l'entrepreneuriat est souvent source de préoccupations. Il suscite beaucoup de débats et de réflexions partout. Ces débats et réflexions soulèvent les mêmes problèmes de façon globale même si, certaines spécificités liées aux réalités socio politiques sont à relever dans certaines zones géographiques du monde. Ces problèmes transversaux tournent essentiellement autour des questions de motivation à entreprendre, des questions de financement et de succès des projets d'entrepreneuriat. Néanmoins, compte tenu de son importance pour la société, l'entrepreneuriat retient l'attention des dirigeants et partenaires au développement qui encouragent leur mise en place et initient beaucoup de programme pour en faire la promotion et la vulgarisation.

Au vu de tous ces avantages, il serait important de trouver les moyens pour favoriser son épanouissement. Cet épanouissement passe par la maîtrise de différents aspects qui favoriseraient le succès des projets d'entrepreneuriat et réduiraient au maximum les cas

d'échec qui restent encore de nos jours assez importants malgré les nombreuses recherches dans le domaine.

Cette étude s'inscrit dans cette dynamique et vise à évaluer l'impact des différentes sources de financement des projets d'entrepreneuriat sur le résultat (succès ou échec) de ces projets. Ceci permettra aux structures de promotion de l'entrepreneuriat de mieux adapter leurs aides financières aux promoteurs d'entreprises afin qu'ils soient plus enclins au succès.

La présentation de ces travaux de recherche est structurée en 7 parties. Dans une première partie nous avons fait le point de la littérature sur les différents aspects du sujet, puis dans une deuxième et troisième partie nous avons présenté le cadre contextuel et le cadre logique de la recherche. Par la suite dans une quatrième partie nous avons présenté la base méthodologique de l'étude et dans une cinquième partie nous avons présenté les résultats. À la sixième partie nous avons proposé nos analyses des différents résultats et essayer de valider nos hypothèses. Enfin à la septième partie nous avons fait le point des limites et particularités de la recherche puis sa portée scientifique et enfin, nous avons émis quelques recommandations pour les recherches futures.

CHAPITRE 1 : REVUE DE LA LITTÉRATURE

1. CLARIFICATION DU CONCEPT

Nous allons essayer de clarifier les différents concepts de notre thème de recherche à travers la littérature existante avant de ressortir les différentes approches étudiées par les différents chercheurs qui nous ont précédés. Ceci permettra de poser les bases de notre étude et de cerner les aspects de ces concepts abordés avant nous.

1.1.Les Projets d'entrepreneuriat

Qu'est-ce qu'un projet d'entrepreneuriat ?

L'entrepreneuriat définit le plus simplement possible est la création d'une entreprise. Le projet quant à lui est un ensemble de processus définis pour atteindre un objectif donné dans un référentiel temporaire précis. Selon ces définitions, les mots entrepreneuriat et projet sont liés car ils désignent tous les deux des domaines basés sur des notions de processus. D'autres chercheurs allant dans ce sens analysent les liens entre projet et entrepreneuriat sous différents aspects. Les aspects par exemple basés sur la culture, le milieu, le genre etc. ressortent diverses originalités. Les techniques spécifiques de développement de l'entrepreneuriat dans le cadre des différents aspects cités plus haut et les différentes originalités, relèvent selon Berger-Douce (2014) la rigueur qui entoure l'entrepreneuriat. Il relève une similitude avec la conduite d'un projet. Allant dans ce sens on peut déjà affirmer qu'un projet d'entrepreneuriat est un processus pour obtenir un résultat spécifique.

En quoi consiste-t-il réellement un projet d'entrepreneuriat. Il est important de faire la nuance entre projet d'entrepreneuriat et d'autres terminologies qui s'en rapprochent.

Ainsi (Boutinet and Raveleau 2011) ont essayé de clarifier les concepts tels que management par projet, projet d'entreprise, projet de création d'entreprise qu'on a tendance parfois à confondre avec projet d'entrepreneuriat. Si du point de vue terminologie, le management par projet semble ne rien à voir avec le projet de création d'entreprise, le projet d'entreprise peut quant à lui soulever un peu de confusion avec le dernier bien qu'il y a une grande différence. Les deux premiers concernent des dispositions managériales internes aux entreprises déjà existantes pendant que le projet de création d'entreprise consiste à mettre en place une nouvelle entreprise. Boutinet and Raveleau (2011) affirment que la création d'entreprise, est la seule de ces trois concepts encouragée et soutenue par les pouvoirs publics. Elle se situe au départ de toute entreprise potentielle, qui n'existe pas encore et qui n'est pas confrontée aux questions managériales et aux pressions de l'environnement extérieur. Une nouvelle entreprise qui initie une organisation sans bien maîtriser les contours, mais bénéficie d'un regard d'indulgence étant tout nouveau. Quant au projet d'entrepreneuriat Boutinet and Raveleau (2011) cite Verstraete (2000) qui pense qu'il est trop vite assimilé à la création d'entreprise alors que c'est un nouveau née aux multiples facettes et bien hétérogènes. Il cite Fayolle (2005) qui quant à lui trouve que le projet d'entrepreneuriat est un projet sans fin est en permanente mouvements procéduraux dans le but de créer de la valeur ajoutée et (Danjou, 2004 ; Pour Filon et Ananou, 2010) qui affirment que c'est un projet qui se mène en collaboration avec des acteurs extérieurs parties prenantes, ce qui fait apparaître le concept d'entrepreneurship (Boutinet and Raveleau 2011). Dans leur démonstration Boutinet and Raveleau (2011) identifient que le projet entrepreneurial emprunte des notions aux trois figures citées plus haut. Ainsi il définit le projet d'entrepreneuriat comme un projet qui s'approprie la culture des acteurs extérieurs avec lesquels il est appelé à collaborer, puis se base sur l'innovation dans son déploiement et enfin se positionne dans une posture d'anticipation et de conception des réalisations à venir. Le projet d'entrepreneuriat dans la classification des types de projet se situe au niveau des projets d'action tandis que les trois autres approches sont classées dans les projets d'organisation. Ceci démontre encore plus la différence entre le projet d'entrepreneuriat et ses devanciers. Ces projets entrepreneuriaux au-delà de la simple poursuite d'Object de finalité, ne cessent de dynamiser et réorienter les activités dans un environnement

collectif de production et de coopération (Boutinet and Raveleau 2011). Compte tenu de sa complexité, W.B. Gartner (1988) cité par (Boutinet and Raveleau 2011) tire l'attention sur l'activité des entrepreneurs, mais aussi conseille de s'intéresser au type d'acteur qui se cache derrière les projets d'entrepreneuriat. Ceci paraît très important pour mieux cerner la complexité de ce type de projet.

L'importance de la qualité et la compétence de l'entrepreneur dans le succès des projets entrepreneuriaux a été largement débattu ces dernières années. Fayolle and Lassas-Clerc (2006) ont cherché à savoir si créer une entreprise relève de l'inné, de l'existence d'un patrimoine génétique spécifique qui conduit les titulaires à se lancer dans cette aventure. Ils ne le pensent pas et affirment aussi ne pas croire en incidence de l'environnement sur l'esprit et la capacité entrepreneuriale. Charles-Pauvers, Schieb-Bienfait et al. (2004) quant à eux, trouvent que le porteur d'un projet entrepreneurial doit avoir la capacité de concrétiser son idée d'entreprise à partir des ressources à sa disposition pour positionner son projet dans sa zone d'intervention. Ceci relève des qualités spécifiques du porteur de projet. Omrane, Fayolle et al. (2011) allant dans ce sens se posent la question de savoir pourquoi certains entrepreneurs réussissent et par d'autres. A travers l'analyse des divers courants de réflexion par rapport à la question ils ressortent que les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité du porteur de projet prédisposent fortement à l'activité entrepreneuriale. Un autre courant cependant, propose de se pencher sur les faits et gestes du promoteur tout au long du processus entrepreneurial. Livian and Marion (1991) cite Mac Millan, Siegel et Narashima (1985) qui, dans une étude identifie que : Parmi les dix critères relevés comme les plus significatifs, cinq étaient en relation directe avec l'expérience et la personnalité de l'entrepreneur ou de l'équipe. Cela renforce l'idée de l'importance du profil du porteur de projet dans l'aboutissement de son projet. Allant dans le même sens (Livian and Marion 1991) cite Stuart et Abetti (1988) qui identifient trois points essentiels pour bien évaluer le profil des porteurs de projet : l'analyse de la personnalité ; l'étude des connaissances accumulées (l'expérience) ; l'examen des caractéristiques du management, correspondant aux capacités et à la vision du créateur. (Omrane, Fayolle et al. 2011) cite T.man et all (2002) qui renchérissent cette perception en affirmant que la compétence entrepreneuriale

peut être considéré comme l'ensemble des caractéristiques représentant les atouts d'un entrepreneur à réussir dans activité. Les compétences en question se traduisent sous forme de trait de personnalité, d'aptitude et de connaissances fortement influencés par l'expérience, la formation, le statut social et d'autre variable d'ordre démographique. D'autres chercheurs pensent autrement, vers la fin des années 1980 un courant s'est installé. Les chercheurs (D. Greenberger et D. Sexton, 1988 ; W. Gartner, 1988 ; K.Shaver et L. Scott, 1991) cité par Omrane, Fayolle et al. (2011) et bien d'autres ont développé la théorie selon laquelle les caractéristiques psychologiques et les attributs personnels des entrepreneurs sont les seuls facteurs qui les prédisposent à entreprendre. Bien que cette appréhension ait évolué avec le temps nous la trouvons assez pertinente car elle justifie les habiletés et capacités des entrepreneurs à faire face aux situations d'incertitudes et de risques qui entourent un projet entrepreneurial.

Au-delà des aspects liés à la personnalité des entrepreneurs, (Chabaud and Messeghem 2010) se sont intéressés à comment construire un business prospère. Ils se réfèrent aux points de vue de différents chercheurs comme Chabaud and Messeghem (2010) qui pensent qu'il faudra chercher à comprendre les processus de création ou d'identification des opportunités dans le domaine de l'entrepreneuriat. Aussi identifier les stratégies pour mieux valoriser ces opportunités et créer de perspectives positives dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Fayolle (2010) relève l'importance de la notion d'opportunité dans l'entrepreneuriat. Il cite (Messeghem, 2004), qui trouve que la notion d'opportunité est au cœur de l'entrepreneuriat et (Verstraete et Fayolle, 2005). Qui affirme carrément qu'elle en serait l'un des paradigmes dominants de l'entrepreneuriat. Il faut une bonne motivation qui pousse à identifier et saisir les opportunités

La motivation est un élément déterminant qui pousse beaucoup de personnes à entreprendre. Robichaud and McGraw (2008) pensent que la motivation des entrepreneurs a un lien implicite avec la taille des entreprises. Ils définissent les motivations entrepreneuriales comme les objectifs personnels et organisationnels qui

déterminent les entrepreneurs à créer leur entreprise. Robichaud and McGraw (2008) relèvent les termes « motivations » et « objectifs entrepreneuriaux » largement abordés dans la littérature ces dernières années comme des concepts synonymes. Les motivations de l'entrepreneur est très important dans l'aboutissement d'un projet d'entrepreneuriat. L'article souligne l'attention manifeste de beaucoup de chercheur à ce paramètre. Cette attention selon les auteurs de l'article se fonde sur le fait qu'une bonne appréhension des motivations des porteurs de projets d'entrepreneuriat permettra une meilleure conception des comportements des entrepreneurs et l'effet de ces comportements sur la performance de leur entreprise. L'entrepreneur étant conscient de l'importance de ses efforts dans les résultats de son entreprise, il s'impliquera à la hauteur des objectifs visés.

Toujours Robichaud and McGraw (2008) tire l'attention sur l'appréhension de la performance d'un projet d'entrepreneuriat. Ceci dépend de comment l'entrepreneur conçoit la performance de son entreprise. Bellanca and Colot (2014) affirme que la performance des entreprises ne peut se baser essentiellement sur les indicateurs financiers traditionnels tels que chiffre d'affaire, nombre d'employés et bénéfice net surtout dans le cas des PME. Elle dépend fortement des motivations de l'entrepreneur, ils citent (Robichaud, 2001) qui confirment l'importance des indicateurs non financiers parallèlement aux indicateurs financiers traditionnels pour évaluer la réussite ou la performance de l'entreprise. Et Buttner et Moore (1997) qui allant dans la même direction présentent les raisons principales citées par des femmes cadres pour devenir entrepreneures et la façon dont elles évaluaient leur succès. Elles définissent leur succès en premier par les critères intrinsèques comme : accomplissement personnel, atteinte d'objectifs et recherche d'un équilibre travail-famille ; et en second par des critères extrinsèques comme : profit et croissance. Ces différents points de vue montrent différentes approches de la conception de la performance entrepreneuriale. Beaucoup d'écrits se sont penchés spécifiquement sur la question et ont ressorti d'autres aspects qui pourraient influencer la performance des projets d'entrepreneuriat.

1.2. Performance entrepreneuriale

Hosseini, Dadfar et al. (2018) essaient d'évaluer la performance internationale des projets d'entrepreneuriat. Ils citent He and Baker (2007), ont évalué les effets de l'orientation entrepreneuriale et de l'action entrepreneuriale sur la performance internationale des PME. Ceci en prenant en considération l'effet modérateur de l'environnement. Ils essaient d'établir un lien entre la performance internationale des PME et les diverses situations environnementales. En allant en profondeur dans les analyses Hosseini, Dadfar et al. (2018) ont identifié que l'impact de l'orientation entrepreneuriale sur la performance internationale est modéré par l'hostilité environnementale. Mayegle and Ngo Omam (2015) orientent leurs réflexions sur l'impact du capital social des dirigeants sur la performance des entreprises. Il présente la situation de la performance des entreprises en citant les conclusions d'une étude menée au Canada qui affirme que sur cinq PME - nouvellement créées, quatre font faillite avant leur cinquième année de vie. Ils rapportent aussi les travaux de Teller et Lauzel (1997) qui, renchérissent cette situation dans leurs travaux, en soutenant que 80 % d'entreprises nouvellement créées disparaissent dans leurs cinq premières années. Ces statistiques montrent à quel point la situation est préoccupante. Mayegle and Ngo Omam (2015) dans leur recherche de solution pensent que les ressources mobilisées par une entreprise ne sauraient se limiter juste à son patrimoine, mais doivent pouvoir prendre en compte les ressources externes venant de divers partenaires et parties prenantes. Ils affirment que cette conception de l'entreprise devrait permettre de considérer le capital social comme l'un des facteurs primordiaux de sa performance.

En ce qui concerne la performance St-Pierre and Cadieux (2011) relève la confusion qui l'entoure au sein des parties prenantes de l'entreprise. Ils affirment : « la performance est devenue une confusion et parfois source de conflit entre les parties prenante de l'entreprise ». Ainsi Ils ont essayé de clarifier la performance en considérant les aspects importants qui pourrait être pris en considération dans l'évaluation de la performance d'une entreprise. L'article cite (Neely, 1999 ; Walker et Brown, 2004), pour qui la performance des entreprises est souvent évaluées compte tenu des variables financières

qui sont des données considérées comme objectives, fiables et facilement interprétables. Il cite aussi (Walker et Brown, 2004) qui relèvent que de plus en plus, les variables financières sont considérées comme des indicateurs efficaces de performances, si les porteurs de projets sont des gestionnaires dont l'objectif est de se faire autant de profit que possible et viser la croissance. Cependant St-Pierre and Cadieux (2011) attire l'attention sur le fait que beaucoup de chercheurs n'approuvent pas l'évaluation de la performance des entreprises grâce aux indicateurs financiers uniquement, ceci serait erroné et il pense qu'il faudra prendre en compte des paramètres liés à la personnalité de l'entrepreneur (le profil entrepreneurial) tels que la motivation, les valeurs, la formation et les expériences etc...et certains éléments qui pourraient favoriser l'accroissement de l'entreprise. Au-delà de ces éléments il mentionne une nouvelle tendance qui est d'actualité : le concept de performance durable des entreprises. Cette forme de performance prend en compte simultanément les objectifs de croissance économique de l'entreprise, la création du profit pour les actionnaires, la sauvegarde de la réputation de l'entreprise, la satisfaction des besoins des clients, et la valorisation du bien-être du personnel. Tout ceci dans les respects des normes en affaires (Székely et Knirsch, 2005).

1.3.Financement des projets d'entrepreneuriat et les sources de Financement

Le financement est un aspect déterminant dans la mise en œuvre de tout projet. Il constitue la base de tout projet d'entrepreneuriat car il permet de trouver les ressources nécessaires pour créer une activité qui permettra de fructifier ces ressources, de dégager une plus-value. Ainsi sans la disponibilité des ressources la mise en place de tout projet d'entrepreneuriat est hypothéquée. Amit et Schoemaker (1993) cité par (Smida and Khelil 2010) décrivent les ressources comme l'ensemble des moyens internes à la disposition de l'entrepreneur qui permet d'accroître le bénéfice économique de son entreprise. Dans ce sens un échec du projet serait analysé comme l'incapacité économique qui traduirait une dégradation de l'état de santé financière de la nouvelle entreprise. Souvent les nouveaux entrepreneurs rencontrent beaucoup de difficultés pour obtenir le financement de leur projet. (Muller 2016) relève qu'autant les besoins des

porteurs de projet sont grands, autant les exigences du financier sont difficiles à être satisfaites, ce qui rend difficile l'entente en les deux parties.

Kim and Hann (2019) tire l'attention sur les difficultés liées à la garantie immobilière que les institutions bancaires exigent aux promoteurs d'entreprises. Il relève le coût exorbitant des maisons qui doivent constituer les garanties immobilières par rapport au niveau de développement socioéconomique de la situation géographique des nouveaux entrepreneurs. Ceci leur permet d'affirmer que le coût des logements influence fortement la mise en place du financement bancaire. Plus le prix des logements est bas, plus la mise en place du financement est difficile. Cette situation rend impossible l'accès au financement bancaire à un grand nombre de personnes. Ces réalités orientent les promoteurs vers les sources de financement participatif. Cette situation a permis à Kim and Hann (2019) de dégager un lien entre le statut socioéconomique des localités et le choix de la source de financement entre le financement bancaire et les financements participatifs. Dans cette logique, ils déduisent que les sources de financement participatif sont beaucoup plus dominantes pour le financement des projets d'entrepreneuriat dans les zones géographiques à statut socioéconomique faible.

Evans et Jovanovic (1989) cité par (Hentic-Giliberto 2016) quant à eux pensent que le montant du capital à investir et le choix de la création d'une entreprise sont liés aux contraintes des sources de financement disponibles. Beaucoup de chercheurs et des acteurs du domaine pour palier à ces difficultés évoquent d'autres types de financement qui se démarquent des exigences des banques et se veulent participatives et sociales. (Jawadi 2012) évoque W. Barnett et F. Jawadi, (2013) qui parle de l'innovation du financement et de finance alternative. Cette forme de financement est préconisée par beaucoup de spécialistes des sciences de gestion suite à la dernière crise financière qui a ressorti la limite de la finance conventionnelle et des banques classique.

(Jawadi 2012) encouragent l'idée de mise en place d'un nouveau type de banques ayant des dimensions plus sociales et solidaires. Il cite les institutions de micro finance, les banques coopératives et les banques islamiques, comme des alternatives aux banques

classiques. Ces institutions apparaissent plus socialement performantes et moins stressantes pour les porteurs de projets que les banques courantes. Il relève que les spécificités de ces modèles de financement alternatif consistent à limiter le risque et la spéculation inhérents à la finance conventionnelle. Il transparaît que les nouvelles formes innovantes de financement soulageront la pression sur les entrepreneurs car moins spéculatives que les banques classiques et surement plus accessible et moins contraignantes.

En ce qui concerne d'autres formes de modèles de financement alternatif, Bidzogo (2012) évoque les tontines en Afrique. Il affirme que les tontines sont une forme de microcrédit entre personnes ayant décidé de commun accord de mettre en commun des capitaux propres pour financer leurs activités entre elles. Ces tontines sont basées sur l'épargne d'une part et sur l'investissement auto productif d'autre part qui pourra permettre de financer des projets pastoraux et sociaux au niveau des Églises, des paroisses. Cela peut se faire dans d'autres groupes en dehors des églises et paroisses. Blanchflower et Oswald (1998) cité par (Hentic-Giliberto 2016) évoquent l'autofinancement du projet d'entrepreneuriat par le porteur de projet. Ils relèvent l'effet positif de l'auto financement sur le succès des projets entrepreneuriaux. Mais, ils tirent l'attention sur le risque financier et l'engagement du patrimoine personnel de l'entrepreneur dans son projet. Andrieu and Groh (2012) quant à eux abordent le financement des projets d'entrepreneuriat par l'intermédiaire des sociétés de capital – risque. Ils essaient de montrer les différents avantages du financement des entrepreneurs par les fonds de capital-risque indépendants par rapport aux banques. En effet Andrieu and Groh (2012) pensent que les sociétés de capital-risque indépendants offrent une meilleure qualité de soutien pendant que les institutions bancaires rendent moins indépendant financièrement les entreprises qu'ils accompagnent. Ils manifestent leur préférence pour des financements par les fonds de capital-risque indépendants mais, spécifient que ça doit se faire en fonction de différents paramètres spécifiques à leur projet et à leur vision. Ceci est très important car ça participe au choix de la source de financement, adaptée aux réalités de la nouvelle structure. En rapport avec les systèmes de capital-risque Owen, North et al. (2019) se penchent sur le cas des systèmes de

capital-risque soutenus par les gouvernements dans le cadre de financement des projets d'entrepreneuriat et évaluent l'efficacité dans le cas britannique. Ils identifient une évolution du système dans ce pays pour fournir un financement ciblé plus efficace aux entreprises à fort potentiel de croissance. A travers leur étude Owen, North et al. (2019) relèvent beaucoup d'effets positifs tels que l'augmentation du chiffre d'affaires, du nombre d'employés dans les entreprises financées, ainsi que la réduction remarquable des déficits de financement. Néanmoins des problèmes subsistent, notamment un manque de liquidité dans les financements ultérieurs et d'autres non moins importants., Stevenson, Kuratko et al. (2019), relèvent les difficultés des entreprises de consommation et divers services ou produits non technologique à avoir accès au financement aux États-Unis. Ils expliquent cette situation par la préférence des sociétés de capital – risque américaines à investir dans les start-up spécialisés en technologie. Ceci à cause du succès et l'avenir luisant des entreprises technologiques. Les entreprises non technologiques quant à eux ont trouvé leur salut avec l'avènement du financement participatif ces dernières années. En effet les sources de financement participatives ont permis à ces entreprises non spécialisées en technologie d'avoir accès au financement, même ceux situées dans les régions financièrement males desservies. Stevenson, Kuratko et al. (2019) démontrent comment le financement participatif a dynamisé le système de financement des entreprises aux états Unis aussi bien sur le plan national que régional, d'une part et favorisé l'émergence d'entreprises non technologique. Aussi ils ont essayé de classifier les domaines d'intervention du financement participatif et des fonds de capital-risque dans un environnement américain au départ très influencé par les sociétés de capital-risque. Beaucoup de chercheurs se sont penchés sur le cas des financements participatifs encore appelés crowdfunding. Selon Joffre, Joffre et al. (2018) la finance participative en favorisant une connexion directe entre les contributeurs, et les porteurs du projet d'entrepreneuriat a permis à ces derniers de récolter plusieurs petits financements auprès de personnes éparpillées un peu partout dans le monde qui partagent en commun des centre d'intérêt comme l'agriculture, l'environnement, l'énergie renouvelable et bien d'autres. Ceci est favorisé par le succès du web 2.0. Le crowdfunding est une forme de financement collaboratif favorisé par l'extension des réseaux sociaux numériques. Ils affirment qu'au-delà du concept technologique qui l'entoure, cette source de financement

est à la base d'une redynamisation économique et sociétale. Mejri, Hamouda et al. (2018) spécifient les différents types de crowdfunding disponibles : le crowdfunding don et le crowdfunding rémunéré. La version rémunérée comprend deux formes qui sont le financement participatif par souscription d'actions (crowdequity ou equity crowdfunding) et le financement participatif sous la forme de prêts (crowdlending). Joffre, Joffre et al. (2018) relèvent qu'il présente un caractère social en constatant que les projets environnemental, humanitaire et d'entrepreneuriat social se tournent souvent vers ce type de financement.

O'Dair, M, Owen, R. (2019) ressortent un autre type de financement tout nouveau pour financer une nouvelle entreprise : blockchain technology. L'article explique les fondements de la technologie blockchain, et son fonctionnement. O'Dair, M, Owen, R. (2019) présentent la technologie blockchain comme étant une source nouvelle et émergente de financement participatif pour les projets d'entrepreneuriat dans le secteur de la musique. Cette source de financement est spécifique à l'industrie de la musique. Elle consiste à amasser des fonds grâce à la vente des jetons pour permettre le financement des entreprises intervenant dans le secteur des industries de création en particulier la musique. Ils évoquent aussi la relation entre internet et l'industrie de la musique. Bien que internet permette à beaucoup de personnes d'écouter la musique gratuitement, il a permis la dynamisation de l'industrie de la musique et permettre aux entrepreneurs du secteur de se faire beaucoup d'argent.

Bergset (2018) se penche sur le financement des projets d'entrepreneuriat écologiquement responsable, des start-up vertes. Il vise à identifier les difficultés auxquelles ces types de projets d'entrepreneuriat pour obtenir de financement. Ceci est très d'actualité car l'entrepreneuriat verte et sociale sont très encouragées de nos jours mais elles restent confrontées aux questions de financement. L'auteur pense que d'office un projet d'entrepreneuriat verte n'est pas plus confronté aux difficultés d'accès au financement qu'un projet d'entrepreneuriat classique. Le problème de ces types de projets d'entrepreneuriat réside dans le fait qu'ils n'affichent pas une culture commerciale manifeste et une appréhension élevée à l'innovation contrairement aux projets

d'entrepreneuriat classiques. Ceci constitue un élément qui justifie la difficulté d'accès aux sources de financement. L'auteur, pour remédier à cette situation qui constitue un flein pour ces nouvelles entreprises suggère un soutien des pouvoirs publics car ces entreprises responsables priorisent la sauvegarde de leur milieu à la recherche effrénée de profits

Mikic, Novoselec et al. (2016) s'intéresse aussi aux difficultés d'accès aux financements des porteurs de projets. Ils trouvent que malgré l'existence de beaucoup de sources de financement possible, les porteurs de projets ont tendance à plus compter sur leur propre avoir et des sources de financement pas vraiment conventionnelles mais facile d'accès que les sources de financement classiques. Ils recensent les sources de financement disponibles sur le marché et évaluent leur impact sur la performance des entreprises. Par performance ils entendent le rendement, profit dégagé par les entreprises compte tenu de leurs sources de financement initiales

2. LES ÉLÉMENTS POUVANT INFLUENCER LE CHOIX D'UNE SOURCE DE FINANCEMENT

Tous ces financements évoluent dans un cadre réglementaire bien déterminé. S'intéressant au cadre règlementaire qui entoure les différents types de financement, Bettignies (2008) se penchent sur la modélisation des contrats financiers dans les nouvelles entreprises. Ces contrats peuvent être soumis à trois façons de contrôle légal compte tenu des accords entre les deux parties (l'entrepreneur et la source de financement) : le contrôle à la discrétion de l'entrepreneur uniquement, le contrôle de la source de financement et un contrôle conjoint de l'entrepreneur et de la source de financement. Le choix du niveau de contrôle dépend de la négociation entre les deux parties et des règles de fonctionnement de la source de financement. Bettignies (2008) relève que les différents types de contrats sont souvent sous la forme des instruments financiers usuels. Il affirme que ces instruments financiers usuels comme les dettes garanties et non garanties peuvent être optimal compte tenu de la complémentarité des

efforts du couple entrepreneurs et investisseurs d'une part et de l'impact sur le choix entre la nature de l'engagement, garanti ou non garanti par rapport aux caractéristiques des entreprises et du type de prêt.

Cumming, Meoli et al. (2019) se questionnent sur l'impact de différents paramètres tels que l'Age, le sexe, l'ethnie et la situation géographique sur le choix de la source de financement. L'étude se base essentiellement sur le financement participatif sous ces différentes formes. Le financement participatif est une source de financement très d'actualité qui retient l'attention autant des décideurs, des chercheurs que des praticiens. Les auteurs trouvent que le financement participatif est un outil efficace pour les entrepreneurs qui peut aider à résoudre les problèmes de financement auxquels ces derniers sont confrontés et l'avènement des TIC ne fera que résoudre les défaillances et favoriser leur accès au grand nombre avec les mêmes chances. Ils permettront de contourner les questions de discrimination. Cumming, Meoli et al. (2019) essaient d'évaluer à travers ces travaux le potentiel du financement participatif en fonds propres pour rendre le financement accessible à toutes les catégories d'entrepreneurs même ceux souvent écartés pour une raison ou une autre. Ils pensent en une démocratisation de la finance entrepreneuriale qui doit prendre en considération l'origine géographique, le sexe, l'âge et l'appartenance ceci permettra à toutes les catégories d'avoir les mêmes chances d'accès à cette source de financement.

Obraztsova, Poliakova et al. (2017) se penchent sur le cas spécifique des pays à économie intermédiaire. Ils s'intéressent aux défis auquel les entrepreneurs sont confrontés dans le choix des sources de financement de leur projet d'entrepreneuriat dans ces pays-là. Ils identifient les sources de financement disponibles et analysent les différents éléments qui déterminent le choix d'un type spécifique au détriment d'un autre. Ceci leur permet de constater que malgré les efforts des gouvernants et des partenaires au développement pour favoriser l'accès au financement, beaucoup de projets d'entrepreneuriat sont financés sous fond propre des entrepreneurs et par des capitaux intermédiaires au détriment des sources de financement comme les banques, les fonds de risques et autres. Cela se justifie par les conditions de ces sources de financement, à la

limite inaccessible pour les entrepreneurs. Elles sont réticentes à prendre des risques à accompagner les nouvelles entreprises en particulier dans les pays à économie intermédiaire. Ceci démontre la difficulté d'entreprendre dans ces pays plus que d'autres pays du monde. Obratzsova, Poliakova et al. (2017) affirment que les conditions difficilement accessibles des sources de financement conventionnelles dans les pays à économie intermédiaire poussent les entrepreneurs à aller vers des sources de financement intermédiaires et ceci ne favorisera pas l'émergence de l'esprit entrepreneurial. Ils préconisent aux dirigeants de ces pays de prendre les dispositions nécessaires pour remédier à cette situation.

Ceci montre l'importance du financement et des sources de financement dans l'aboutissement d'un projet. Ils semblent bien déterminants dans l'aboutissement d'un projet d'entrepreneuriat.

CHAPITRE 2 : LE CADRE CONCEPTUEL

1. LA PROBLÉMATIQUE DE LA RECHERCHE

L'entrepreneuriat est de nos jours très évoqué partout dans le monde. Ils suscitent l'engouement des responsables sociopolitiques et des organisations partenaires au développement. Divers programmes sont mis en place pour faciliter son éclosion. Les taux d'intention et de lancement des projets d'entrepreneuriat n'ont pas cessé d'augmenter au fil des années. Au Québec par exemple, selon l'Indice Entrepreneurial Québécois 2018 le taux d'intérêt de la population à l'entrepreneuriat a considérablement augmenté au cours des dix dernières années. De 2009 et 2018, l'Indice a relevé une progression remarquable du taux d'intention à entreprendre qui est passé de 7% à 19,5% ; de même que la progression non négligeable du taux de démarches entamées qui quant à lui est passé de 2,8% à 9% sur la même période. Des chiffres qui montrent l'intérêt croissant à l'entrepreneuriat dans cette région du monde. Nous avons pu observer cette même dynamique en Afrique et ailleurs dans le monde grâce au lancement de divers programmes de promotion de l'entrepreneuriat.

Les éléments de motivation pour lancer un projet d'entrepreneuriat sont nombreux et poussent beaucoup de personnes à tenter leur chance, mais l'aboutissement de ces projets n'est pas toujours évident. La mise en place d'un projet d'entrepreneuriat prospère n'est pas une chose aisée, pour preuve le nombre de projets d'entrepreneuriat qui n'arrivent pas prospérer et se soldent pas des échecs. Ces échecs observés démontrent la complexité de l'activité. Ceci fait partir des points qui refroidissent l'ardeur de beaucoup de personnes à se lancer dans cette aventure. Au Québec c'est l'une des raisons pour lesquelles bon nombre de personnes intéressées par l'entrepreneuriat se sont finalement désistées. Pour (RINA & all 2018 9), la concrétisation difficile des projets d'entrepreneuriat, la vigueur du marché du travail québécois, accentuée par la pénurie de main-d'œuvre qualifiée constitue probablement les raisons de désistement de beaucoup de candidats à l'entrepreneuriat au détriment de la stabilité supposée des revenus générés par un emploi.

Des programmes et des institutions sont mis en place dans différents pays pour favoriser le développement de l'entrepreneuriat. Au nombre de ces programmes on peut citer par exemple le Réseau M et Entreprism HEC dans le Québec, Futurpreneur qui couvre tout le Canada, le Projet de Développement des Compétences et Emploi des jeunes au Mali, le Programme de Compétitivité et de Croissance Intégrée (PCCI) au Bénin, le Marathon de l'Entrepreneur en Mauritanie, le programme de développement de l'entrepreneuriat de la Fondation Tony Elumelu qui accompagne chaque année 1000 projets d'entrepreneuriat sélectionnés dans les 54 pays d'Afrique et beaucoup d'autres. Les concepteurs de ces programmes prennent toutes les dispositions pour accompagner les promoteurs d'entreprise dans la mise en place de leur projet d'entrepreneuriat. Ils essaient de créer les conditions pour que les projets puissent respecter les dispositions nécessaires au succès des projets d'entrepreneuriat souvent identifiées dans la littérature : L'accent est mis sur le profil des porteurs de projets, La conception est suivie par des coachs et mentors expérimentés, Les porteurs de projets sont formés aux techniques d'identification d'idées, de création et de gestion d'entreprise suivant des méthodologies reconnues très efficaces comme la méthodologie GERME conçu par le BIT (Bureau International du Travail) par exemple. Les projets sont parfois subventionnés ou accompagnés vers les banques pour des prêts à taux réduit avec remboursement différé, ce qui règle les soucis de financement. De plus les promoteurs sont accompagnés dans le déploiement de leur projet par des coachs.

Malgré la démarche très structurées des différents programmes dans l'accompagnement des promoteurs pour la mise en œuvre de leur projet, on constate que beaucoup de ces projets d'entrepreneuriat ne sont pas viables, les nouvelles entreprises disparaissent après quelques mois de vie. Compte tenu de la rigueur et des dispositions prises par les programmes, les taux d'échec élevés constituent une préoccupation et suscitent beaucoup d'interrogations au niveau des acteurs à différents niveaux. En observant la situation, nous avons constaté que certains programmes subventionnent tout ou partie des projets et accompagnent les porteurs de projet tout au long du processus. Vu les dispositions prises sur le plan de l'accompagnement, nous nous sommes demandé si les subventions accordées et l'accompagnement dans la recherche de financement

n'auraient pas un impact sur les cas d'échecs enregistrés. Le financement étant une étape déterminant dans l'aboutissement de tout projet d'entrepreneuriat, La recherche de financement est un exercice souvent difficile qui constitue un premier défi pour le porteur de projet. Il doit faire preuve de pragmatisme et d'efficacité pour trouver les fonds nécessaires à son projet. Il doit pouvoir convaincre un prêteur éventuel ou consentir des sacrifices pour constituer une épargne suffisante. Il est soumis à l'obligation de rembourser le prêteur avec souvent des intérêts ou de fructifier l'épargne pour ne pas se retrouver sans rien. Dans ces deux cas le porteur de projet est confronté à une pression qui lui demande beaucoup d'engagement et de sacrifice. Cependant dans le cas des programmes, les projets retenus sont subventionnés, et les porteurs de projet d'entrepreneuriat sont accompagnés vers les institutions financières. Ceci leurs facilite la tâche, leurs évite le stress de la recherche de financement et diminue fortement la pression sur eux. Ainsi, on peut se demander si l'échec des projets d'entrepreneuriat lancés dans le cadre de ces différents programmes ne serait pas lié à un manque de rigueur des entrepreneurs dans leur gestion? Ceci à cause de la subvention, un financement qu'ils ne sont pas appelés à rembourser. Cette interrogation suscite à notre niveau une question plus globale qui est la suivante : Les sources de financement n'auraient t'elles pas un impact sur le résultat des projets d'entrepreneuriat ? Cette question sera la base de nos recherches dans le cadre ce mémoire dont le thème sera : « IMPACTS DES SOURCES DE FINANCEMENT SUR LE RÉSULTAT DES PROJETS D' ENTREPRENEURIAT SOCIAL »

2. LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

2.1.Objectif général

L'objectif principal de cette étude est d'identifier : Si les sources de financement d'un projet d'entrepreneuriat pourraient influencer le degré d'engagement d'un porteur de projet pour réussir son projet d'entrepreneuriat

La réalisation de cet objectif dépendra de la réalisation de deux objectifs spécifiques complémentaires.

2.2.Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques se résument à

- Évaluer dans un premier temps si les sources de financement d'un projet d'entrepreneuriat pourraient impacter le degré d'implication, de sacrifices consentis par un porteur de projet dans son projet d'entrepreneuriat
- Et identifier dans un second temps si le degré d'implication et de sacrifices d'un porteur de projet pourraient influencer le résultat de son projet d'entrepreneuriat

Ces deux objectifs spécifiques sont complémentaires et permettront la réalisation de notre objectif général

3. INTÉRÊT ET LA JUSTIFICATION PRATIQUE DE L'ÉTUDE

L'importance de l'entrepreneuriat dans notre société est grande et diversifiée. Il consiste en la production de biens ou services innovants ou non pour faire face aux besoins sans cesse croissants et changeants des populations. Au-delà de la satisfaction des besoins des populations qui constituent une opportunité, l'entrepreneuriat est une activité dont l'objectif première est de créer du profit, de la valeur ajoutée. Quand un projet d'entrepreneuriat prospère, il favorise le développement personnel de ses promoteurs, le rayonnement de son milieu à travers la création d'emplois et de la richesse. Le cas des entreprises comme Walmart, L'Oréal, Microsoft et bien d'autres sont assez illustratifs. Leurs promoteurs sont des Hommes très fortunés avec beaucoup d'emplois créés à leur actif. De plus elles renflouent les caisses des pays où elles exercent à travers l'acquittement des charges fiscales, et investissent beaucoup dans le social pour le bien être des personnes. On parle de plus en plus d'entrepreneuriat social où les nouvelles entreprises essaient d'être socialement responsables. Au-delà de la recherche de profit, ces nouvelles entreprises se focalisent sur l'impact de leur action sur leur milieu. Ce

concept d'entrepreneuriat favorise le développement des régions car il permet la réalisation d'infrastructures sociocommunautaires et la mise en place de divers projets pour le bien-être des populations.

On constate que beaucoup de projets d'entrepreneuriat n'aboutissent pas. Les nouvelles entreprises mises en place disparaissent après quelques mois de vie pour diverses raisons. Ceci malgré les nombreuses recherches d'éminents chercheurs des sciences administratives et de gestion pour améliorer la conduite de ce type de projet. Ces différents travaux ont relevé des points assez essentiels et assez pertinents qui ont permis la maîtrise de beaucoup d'aspects et contours des projets d'entrepreneuriat. Mais compte tenu de l'état de la situation surtout sous d'autres cieux, où le taux d'échec des projets reste encore très élevé, d'autres champs de recherche sont encore à explorer pour améliorer les connaissances dans la gestion de ce type de projet très important pour l'épanouissement des individus et le rayonnement des localités. Cette étude s'inscrit dans cette dynamique et vise à identifier d'autres causes plausibles des cas d'échecs rencontrés.

4. LA RELATION DU SUJET DE LA RECHERCHE AVEC LES PARADIGMES DE LA GESTION DES PROJETS

L'objectif de cette étude est d'analyser l'impact des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat. Avant d'établir les fondements théoriques de l'étude, il serait important de définir les concepts.

Les résultats des projets d'entrepreneuriat supposent deux alternatives : le succès et l'échec. Nous attendons par succès des projets d'entrepreneuriat, la capacité des nouvelles entreprises créées à être pérennes et à créer de la valeur ajoutée. Cela signifierait que ces nouvelles entreprises puissent monnayer des produits ou services sur un marché, dégager du profit et pouvoir progresser dans le temps en acquérant d'autres marchés. Cela leur permettra d'augmenter leur chiffre d'affaire et de grandir. En résumé

le succès se traduit par la pérennité et la création de profit. Le profit étant l'objectif premier de toutes entreprises commerciales. L'échec serait la situation des projets qui ne rempliraient pas les conditions de succès. Les sources de financement sont quant à elles les moyens possibles aux promoteurs pour financer leurs projets d'entrepreneuriat. Où trouver le financement nécessaire ou comment financer son projet. Beaucoup de possibilités s'offrent et nous allons les recenser et identifier les exigences qui les entourent.

Les projets d'entrepreneuriat à travers leur conception et leur objectif rejoignent la philosophie des adeptes de l'école de pensée Projet Objectif Affaire. Dans cette école, l'objectif premier des projets est de créer du profit, de la valeur ajoutée. Ceci permet aux entreprises porteuses de ces projets de survivre et de se développer. La vision de cette école de pensée consiste en la création de produits et services pour satisfaire les besoins du marché. La satisfaction de ces besoins à travers l'offre de l'entreprise génère de l'excédent, du profit à l'entreprise. Ainsi il est impératif, que l'entreprise ou l'organisation identifie bien les besoins du marché afin que les produits ou services proposés soient acceptés. Ces besoins peuvent être des besoins par du tout satisfaits ou mal satisfaits par les produits existants déjà sur le marché. Ceci nécessite un travail bien structuré de l'entreprise avant de produire et proposer les nouveaux produits sur le marché car si les produits proposés ne sont pas acceptés, l'entreprise au lieu de faire du profit fera beaucoup de la perte, ce qui aura de grave incidence. Ainsi se résume le fondement des projets selon le paradigme objectif affaire. Les projets de l'entrepreneuriat revêtent exactement les mêmes caractéristiques que la vision de l'école de pensée projet objectif affaire. Ces projets ont pour objectif premier la création de la valeur ajoutée, du profit. Ils commencent par l'identification d'une idée d'entreprise, une idée de mise en place d'un produit ou service pour satisfaire un besoin dans un environnement donné, d'un marché spécifique. Après l'idée d'entreprise trouvée, il faudra réaliser une étude de marché pour identifier les caractéristiques du marché et mettre en place des stratégies pour pouvoir pénétrer ce marché. Comme le projet objectif affaire, les projets d'entrepreneuriat nécessitent une démarche bien structurée avant de lancer un produit ou

service sur un marché. De plus les projets d'entrepreneuriat sont caractérisés par l'innovation comme le projet objectif affaire.

Aujourd'hui on parle de plus en plus d'entrepreneuriat social, L'entrepreneuriat social est une forme d'entrepreneuriat dont la finalité est de créer du profit et d'impacter positivement son milieu par des actions socialement responsables. Dans ce cadre l'objectif n'est pas juste de faire du profit mais aussi de satisfaire son environnement par des actions humanitaires et de préservation de l'environnement. Par exemple, construit des sources d'eau potable dans les villages dans le besoin, employé des personnes défavorisées (les femmes et les handicapés), travaillé avec des coopératives de femmes et bien d'autres. L'entrepreneuriat social est très à encourager. Le porteur de projet doit avoir à cœur d'apporter des retombées positives à son environnement. Ceci doit être autant prioritaire que la recherche de profit. L'un ne doit primer sur l'autre, la réalisation du profit est nécessaire à l'entreprise pour survivre et la responsabilité sociale est important pour son image dans son milieu. Aussi les promoteurs des projets d'entrepreneuriat doivent valoriser au maximum leurs collaborateurs afin qu'ils puissent tirer le meilleur de leur travail et prospérer dans leur vie. Les nouvelles entreprises doivent être des sources de prospérité partagée et non juste une source de prospérité des promoteurs. L'entrepreneuriat social doit être prôné et vulgariser au détriment de l'entrepreneuriat classique car pendant longtemps des entreprises ont exploité les ressources minières de certaines régions pour se faire de gros profits en laissant les populations de ces régions dans la pauvreté. Cela doit être combattu et découragé. Les nouvelles entreprises doivent être socialement responsables pour permettre un développement harmonieux des régions où elles opèrent. Ces nouvelles considérations positionnent notre vision dans le corpus de l'école de pensée projet système social.

Ainsi nos réflexions dans le développement de notre thème de recherche se situeront à cheval entre la vision de deux écoles de pensée : le projet objectif affaire et le projet système social.

CHAPITRE 3 : LE CADRE THEORIQUE

1. LES SOURCES DE FINANCEMENT ET LEURS SPECIFITES

Le parcours de la littérature sur le financement des projets d'entrepreneuriat nous a permis d'identifier différents types de financement et leurs spécificités. La synthèse des différents écrits démontre au premier abord l'importance du financement dans la mise en place d'un projet d'entrepreneuriat, puis ressort les difficultés auxquelles les porteurs de projets sont confrontés dans la recherche de financement pour leur projet et enfin identifie les différentes possibilités de financement disponibles et les contraintes liées à chacune d'elle. Nous pouvons retenir que les porteurs de projets d'entrepreneuriat éprouvent d'énormes difficultés pour obtenir de financement pour leur projet surtout auprès des banques classiques. Cela est dû aux précautions et conditions de ces banques qui constituent de véritables parcours de combattant pour les entrepreneurs. D'autres sources de financement qualifiées d'innovants sont de plus en plus expérimentées. Elles sont moins exigeantes et contraignantes que les finances classiques. Ces sources de financement ont une dimension plus humanitaire et solidaire. On peut citer :

1. Les institutions de microfinance, les banques coopératives et les banques islamiques. Bien qu'elles fonctionnent un peu comme des banques de proximité, leurs conditions sont beaucoup plus souples que les banques courantes. Elles exigent des dépôts de garanties comme les banques classiques ou mettent en place des stratégies comme les groupements solidaires où tous les membres de ces groupements sont garants les uns des autres. Les prêts sont à des taux d'intérêt réduits et accessibles souvent à tous les classes de la société. De façon globale ces structures offrent des conditions beaucoup plus accessibles que les banques classiques.
2. Les tontines qui sont une forme d'épargne de groupe dans une communauté pour financer les entreprises coopératives ou individuelles. Cette forme de financement est assez ingénieuse et est souvent utilisée en Afrique dans les religieuses, villageoises (Bidzogo 2012) et entre personnes liées par des affinités
3. L'autofinancement est une forme de financement basée sur les capacités de l'entrepreneur lui-même. Le porteur de projet autofinance son activité grâce à son propre patrimoine. Ses épargnes

4. Le Love money¹ est un moyen de financement constitué de l'argent des proches du porteur de projet : la famille, les amis, les relations professionnelles (Thierry 2019). Ce type de financement est parfois facile à obtenir et constitue une opportunité pour les porteurs de projet d'entrepreneuriat mais il n'est souvent pas entouré de cadre légal et pose des problèmes à l'avenir.
5. les financements participatifs ou crowdfunding sont des financements basés sur des fonds provenant de plusieurs investisseurs souvent regroupés en communauté. Les collectes de fonds auprès de ces investisseurs se déroulent la plus part du temps sur les plateformes numériques². Il existe deux formes essentielles de financement alternatif : le crowdfunding non rémunéré ou don et le crowdfunding rémunéré. Le crowdfunding non rémunéré est composé de dons recueillis auprès de différents bailleurs pour financer son projet d'entrepreneuriat. Il concerne le plus souvent des projets d'entrepreneuriat à caractère social, environnemental et humanitaire. Par contre le crowdfunding rémunéré est un prêt consenti à un porteur de projet d'entrepreneuriat suivant des modalités discutées par le porteur de projet et les investisseurs. On distingue deux formes : le crowdlending qui est un financement participatif sous forme de prêt et le crowdequity qui est quant à lui un financement participatif où l'investisseur devient actionnaire dans la nouvelle entreprise. Le financement participatif a fait son émergence avec la vulgarisation d'internet et le développement des plates-formes numériques destinées. Il a redynamisé l'environnement des financements et l'accès au financement à beaucoup de porteurs de projet d'entrepreneuriat.
6. le capital risque est un investissement par lequel les sociétés de capital-risque acquièrent des actions dans de nouvelles entreprises à fort potentiel. Selon (WikiCréa 2019) les fonds de capital-risque sont des montants élevés (500 000 € à 5 000 000 € en moyenne) et les responsables sont très sensibles au risque et au timing du retour sur investissement. Leur raisonnement est purement financier comme les banquiers et leur temps de présence au capital des nouvelles entreprises est limité.
7. Le Business Angel c'est un particulier, généralement un ancien chef d'entreprise ou cadre de haut niveau, souvent passionné de création d'entreprise, qui investit son argent personnel (WikiCréa 2019). Ils apportent leur expérience, leur connaissance et leur réseau aux nouvelles entreprises. WikiCréa (2019) situe les montants qu'ils investissent autour de (500 000 € à 5 000 000 € en moyenne).
8. Les subventions qui sont des financements accordés par des institutions ou organisations non gouvernementales aux porteurs de projets sous forme d'emprunt non remboursable, pour les soutenir et les accompagner dans la mise en place de leur projet d'entrepreneuriat social. Elles couvrent souvent une partie du besoin en financement de ces projets.

¹ Les loves money cité «Love money, Business Angels, Crowdfunding & Capital-risqueurs, qui sont-ils réellement ? (2019, May 8). Retrieved January 21, 2020, from <https://www.passion-entrepreneur.com/245-trouver-des-fonds.html>

² Tiré de Onnée S, Renault S. LE FINANCEMENT PARTICIPATIF: Atouts, risques et conditions de succès. Gestion. 2013;38(3):54-65. <http://sbiproxy.uqac.ca/login?url=https://search-proquest-com.sbiproxy.uqac.ca/docview/1460191651?accountid=14722>.

Chacun de ces types de financement ont leurs inconvénients et impose des contraintes au porteur de projet. Ces contraintes sont de divers ordres et de divers degrés. À partir de différentes contraintes nous pouvons opérer un regroupement des sources de financement identifiées en trois catégories : les sources de financement rémunérées, les sources de financement non rémunérées et les autofinancements.

2. LES CONTRAINTES DES PORTEURS DE PROJET D'ENTREPRENEURIAT LIÉES AUX SOURCES DE FINANCEMENT

2.1. Les sources de financement rémunérées

Cette catégorie regroupe la grande majorité des sources de financement disponibles sur le marché. Nous pouvons citer le financement bancaire, les banques de solidarité, la microfinance, le crowdfunding rémunéré, le capital-risque et les business Angel. Chacune de ces sources de financement ont leurs spécificités et comporte des avantages et limites pour le financement des projets d'entrepreneuriat.

2.1.1. Avec remboursement

Les financements par les banques classiques ou celles dites solidaires et les microfinances nécessitent un remboursement avec intérêt de la part de l'entrepreneur. Même si les intérêts sont moindres, parfois nuls dans le cas des banques de solidarité et les microfinances, ces financements nécessitent un remboursement en devises par le porteur de projet. Ceci impose à ces derniers que leur investissement soit rentable pour pouvoir honorer leurs engagements envers les prêteurs. Au cas où ils n'arrivent pas à honorer les engagements, les conséquences pourraient être préjudiciables pour eux. En effet en cas non respects des engagements envers les sources de financement rémunérées, les garanties déposées au départ servent de compensation si aucun terrain d'entente n'est

trouvé. Dans ce cas ils sont doublement perdants, ils perdent leur garantie et leur projet d'entrepreneuriat est un échec. De plus la crédibilité du porteur de projet est fortement entachée au point où il lui est parfois impossible de contracter d'autre prêt auprès d'autres sources de financement rémunérées.

Au-delà de l'aspect solvabilité, il est important de mentionner les charges financières générées par les crédits qui sont parfois exorbitantes surtout dans le cas des banques classiques. Ces charges peuvent déstabiliser ces nouvelles entreprises qui cherchent à s'imposer dans un environnement très concurrentiel. Les banques de solidarités et les microfinances essaient de remédier à cette situation en proposant des crédits à faible taux. Ceci constitue une opportunité pour les porteurs de projet mais avec ces structures le problème de remboursement du crédit est toujours présent.

Dans le cas des crowdfunding sous forme de prêt classique, le financement peut être avec ou sans intérêt (Thierry 2019), ça dépend des négociations avec les investisseurs et le porteur de projet. Ici aussi dans les deux cas, que le financement soit avec ou sans intérêt, le crédit doit être remboursé

Le remboursement est un élément de pression pour l'entrepreneur qui doit prendre toutes les dispositions nécessaires pour respecter son engagement afin de ne pas subir les déconvenues qui en découleraient.

2.1.2. Avec prise de part dans le capital de l'entreprise

Dans le cas des crowdfunding par souscription d'action, des business Angel, des fonds de capital-risque, les investisseurs prennent des parts dans le capital des entreprises. Ils s'impliquent dans la gestion de la nouvelle entreprise dans certains cas et font profiter à cette dernière leur expérience et leur carnet d'adresse. Ceci est un atout pour les promoteurs pour la réussite de leur entreprise. Les business Angel selon Thierry (2019) apportent des compétences, de l'expertise et des connaissances dans un certain nombre de domaine. En plus ils disposent plus souvent d'un réseau professionnel assez

fourni, ce qui pourrait être déterminant pour le projet d'entrepreneuriat. Le financement par les fonds de capital-risque et les business Angel constitue une garantie de solidité du projet d'entrepreneuriat. Selon Vismara (2016)³, l'investissement dans un projet par ces deux sources de financement rassure d'autres investisseurs compte tenu de leur notoriété et rigueur. Joffre, Joffre et al. (2018) relèvent toutes les dispositions qu'elles prennent pour évaluer les projets avant de s'engager. Des dispositions qui nécessitent une grande expertise et du temps. Toutes ces précautions leurs permettent de juger le potentiel du projet et de minimiser les risques. De plus compte tenu des montants qu'ils investissent, ils accompagnent les promoteurs dans la mise en œuvre du projet. Tout ceci favorise fortement le succès de ces projets d'entrepreneuriat.

2.2.Les sources de financement non rémunérées

Dans cette catégorie nous pouvons citer le crowdfunding par don, la subvention, les tontines.

Le crowdfunding par don est une forme de crowdfunding où les fonds récoltés auprès des différents contributeurs ne sont pas remboursés. C'est une forme de collecte de dons en ligne pour financer un projet. Les projets qui bénéficient de ce type de financement sont souvent des projets à caractère social. Selon (Wroldsen, 2013)⁴ Les contributeurs dans le cadre de ce type de crowdfunding n'attendent pas de contrepartie de leur souscription mais ils bénéficient parfois des avantages fiscaux. Il existe une forme de crowdfunding par don où les souscripteurs reçoivent des récompenses. Dans le cadre des dons avec récompenses, les personnes souscrivent dans un projet entrepreneurial et bénéficient d'un objet ou service en retour. Cette récompense peut être symbolique, mais elle constitue le fondement de cette campagne de crowdfunding. Ça ressemble bien à un

³ Tiré de Joffre, O., et al. (2018). "Le crowdfunding." Revue française de gestion **44**(273): 69-83.

⁴ tirer de Joffre, O., et al. (2018). "Le crowdfunding." Revue française de gestion **44**(273): 69-83.

modèle de prévente d'un bien ou service. (Wroldsen, 2013)⁵. Dans ces deux cas crowdfunding par don, l'entrepreneur n'a rien à rembourser. Il est libéré des pressions qui découleraient du rendement. La seule difficulté pour le porteur de projet est convaincre les différents contributeurs éventuels pour financer son projet.

Dans le cas des tontines, une partie du financement constitue l'épargne du porteur de projet, il doit pouvoir rembourser l'autre partie qui constitue l'épargne des autres membres de la communauté de tontine. Ceci est très important car au-delà de l'aspect pécuniaire, le porteur de projet a des valeurs morales, d'intégrité, d'honneur et autres à sauvegarder auprès de la communauté. Ici il n'a pas d'intérêt à payer mais juste un remboursement suivant une périodicité bien stricte afin que l'argent chaque fois collecté puisse profiter à d'autres membres de la communauté de tontine. Nous en face d'un type de financement communautaire basé sur la confiance.

L'autofinancement est un type de financement où le porteur de projet compte sur sa propre capacité. Il finance son projet grâce à son patrimoine personnel. Il n'a rien à rembourser aussi mais le risque est tout aussi grand car l'entrepreneur pourra perdre tout son patrimoine. Ce n'est pas comme dans le cas des subventions ou crowdfunding par don où le financement provient de l'extérieur et constitue un plus au patrimoine du porteur de projet. Ici c'est le patrimoine qui est engagé. Le porteur de projet a obligation que son activité soit prospère sinon il risque de se retrouver sans rien.

Cependant, dans le cas des subventions, l'entrepreneur n'a rien à rembourser. Ces fonds constituent une opportunité afin qu'il puisse développer son activité sans la pression des bailleurs. Parfois il y a un suivi qui accompagne le financement pour accompagner le porteur de projet dans la mise en œuvre des investissements prévus au préalable. Ce suivi est plus un accompagnement qu'une pression sur le porteur de projet. Aucune obligation de remboursement n'est exigée, ceci peut pousser le porteur de projet à sombrer dans la facilité et manquer de rigueur pour la conduite de son projet.

⁵ Tirer de Joffre, O., et al. (2018). "Le crowdfunding." *Revue française de gestion* 44(273): 69-83

Les loves money quant à eux peuvent être classés aussi bien dans les sources de financement rémunérées ou celles non rémunérées. En effet le love money étant une source de financement qui provient de personnes ressources proches du promoteur d'entreprise peut être un don, un soutien financier pour accompagner ce dernier dans son projet d'entrepreneuriat. Sous cette forme il ne nécessite aucun remboursement, aucun suivi. Cependant il peut un être un financement sous forme d'actionnariat avec tout ce que ceci implique. Cette forme de financement porte parfois à confusion et peut s'avérer source de problèmes car les clauses ne sont pas souvent bien discutées. Cette sources de financement peut être facilement accessible aux porteurs de projet d'entrepreneuriat et ne comporte pas beaucoup de contrainte et de pression.

Le fait que certaines sources de financement obligent le porteur de projet à faire prospérer son activité pour pouvoir procéder au remboursement ou sauvegarder son patrimoine et d'autre non, est à la base de nos interrogations qui sous-tendent cette étude. Ainsi une question a retenu notre attention et sera la question principale de cette recherche. Cette question suscite certaines interrogations spécifiques.

3. QUESTION DE RECHERCHE

3.1.Question principale de recherche

La question principale de la recherche est la suivante

Les sources de financement ont – elles une incidence sur le résultat des projets d'entrepreneuriat ?

De cette question principale, nous identifions deux questions spécifiques dont les réponses nous permettront de clarifier notre question principale.

3.2. Questions spécifiques de recherche

Les deux questions spécifiques de recherches sont les suivantes :

1. Les sources de financement influenceraient-elles le niveau d'engagement du porteur de projet dans son projet?
2. Le niveau d'engagement du porteur de projet est-il déterminant dans le succès d'un projet d'entrepreneuriat?

4. HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

À la suite des questions de recherche présentées plus haut, nous avons identifié 3 hypothèses :

- 1- Les sources de financement impactent le succès des projets d'entrepreneuriat
- 2- Les sources de financement influencent le niveau d'engagement du porteur de projet
- 3- Le niveau d'engagement du porteur de projet est déterminant dans le succès d'un projet d'entrepreneuriat

Dans le tableau suivant nous présentons le cadre logique de notre travail qui met en exergue nos questions de recherche et les hypothèses identifiées

4.1. Cadre logique

Le tableau ci-dessous présente le cadre logique de cette étude.

Tableau 1 : cadre logique

Question de recherche générale	Questions de recherche spécifiques	Hypothèses
Les sources de financement ont-elles une incidence sur le résultat de projet d'entrepreneuriat ?	Les sources de financement influenceraient-elles le niveau d'engagement du porteur de projet dans son projet d'entrepreneuriat?	Les sources de financement influencent le niveau d'engagement du porteur dans son projet d'entrepreneuriat

	Le niveau d'engagement du porteur de projet est-il déterminant pour le succès d'un projet d'entrepreneuriat?	Le niveau d'engagement du porteur de projet est déterminant pour le succès d'un projet d'entrepreneuriat
		Les sources de financement impactent le succès des projets d'entrepreneuriat

Source : conçu à partir des questions de recherches identifiées

4.2.Cadre opératoire

Nous avons identifié les différents indicateurs qui permettront de vérifier les variables qui ressortent de nos hypothèses. Le tableau de cadre opératoire suivant présente les résultats

Tableau 2 : Cadre opératoire

Hypothèses	Variables	Indicateurs	Commentaires
Les sources de financement influencent le niveau d'engagement du porteur de projet	source de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Le nom de l'institution de financement - Document d'accord de financement - Contrat - Les conditions de mise en place du financement 	<ul style="list-style-type: none"> - Le nom de l'institution peut renseigner sur le type de financement - Les documents d'accord de financement renseignent sur la nature du financement - Le contrat de financement comporte les différentes clauses de l'accord - Les conditions de mise en place définissent les modalités et disposition pratique du financement
	Niveau d'engagement du porteur de projet	<ul style="list-style-type: none"> - Le temps accordé par l'entrepreneur au projet par jour, par semaine - Les tâches réalisées par 	<ul style="list-style-type: none"> - Temps que le promoteur accorde à son entreprise dans une journée, les sacrifices s'imposent

		l'entrepreneur au sein de l'entreprise - Les responsabilités occupées par le porteur de projet - Les formations reçues dans le cadre du projet	- Les tâches réalisées pour voir comment il s'implique - Les postes de responsabilités que le porteur s'est auto octroyé dans son projet d'entrepreneuriat - Les formations reçues pour combler ses incompétences et se donner les moyens, les connaissances pour réussir
Le niveau d'engagement du porteur de projet est déterminant dans le succès d'un projet d'entrepreneuriat	Le succès	- Les états financiers - Les résultats financiers - La durée de vie - La commercialisation des produits de l'entreprise	Le succès du projet d'entrepreneuriat ici sera caractérisé par la mise en marché des produits ou service de la nouvelle entreprise, la durée de vie de l'entreprise créée, combinée avec des résultats financiers positifs suivant les années de vie.

Source : réalisé à partir des hypothèses émises

CHAPITRE 4: CADRE MÉTHODOLOGIQUE

1. CHOIX ÉPISTÉMOLOGIQUE

Par rapport à la problématique de l'étude, nous adopterons une posture épistémologique constructiviste. En effet les cas d'échec étant un problème majeur pour les projets d'entrepreneuriat, beaucoup d'imminents chercheurs se sont penchés sur la question. Leurs différents apports ont permis des avancées notables dans l'aboutissement des projets d'entrepreneuriat mais des cas d'échecs restent encore d'actualité de nos jours. A travers cette étude, nous nous donnons comme objectif d'identifier d'autres éléments non encore bien explorés qui permettraient d'éviter d'avantage les échecs des projets d'entrepreneuriat. Ainsi notre positionnement épistémologique s'inscrit dans une démarche de comprendre un problème qui serait à la base des mauvais résultats obtenus dans le cadre de ces projets en question afin d'en proposer des solutions.

Pour ce faire, nous adopterons une approche quantitative dans le cadre de cette recherche. En effet cette approche nous paraît plus adéquate car nous évaluerons l'impact des sources de financement sur le degré d'implication des porteurs de projet dans leurs projets d'entrepreneuriat. Dans ce but, nous évaluons dans une population d'entrepreneurs si la source de financement de leur projet d'entrepreneuriat n'a pas déterminé leur niveau d'implication, de sacrifices consentis pour le succès de leur projet. Nous ferons différents tests et analyses à partir des données collectées pour infirmer ou non nos hypothèses.

2. POPULATION D'ENQUÊTE

La population de notre enquête sera constituée essentiellement d'entrepreneurs encore en activité ou non et des professionnels spécialistes en accompagnement et conseil en entrepreneuriat.

Les entrepreneurs pour avoir été porteur de projet d'entrepreneuriat ont été confrontés aux questions de sources de financement et leur incidence sur leur activité. Ils pourront partager leur expérience et nous donner leur avis sur nos interrogations de recherche. Ils sont au centre de cette étude et leur participation à notre enquête est nécessaire pour vérifier nos hypothèses.

L'apport des spécialistes en accompagnement dans le cadre des projets d'entrepreneuriat ou coach serait aussi d'une importance capitale pour nos travaux. Ils connaissent les sources de financement et leurs spécificités et pour avoir travaillé avec beaucoup de porteurs de projet d'entrepreneuriat, ils maîtrisent les difficultés et pressions auxquelles ils sont confrontés. Leurs avis tant que spécialistes des projets d'entrepreneuriat est tout aussi important que ceux des entrepreneurs et aussi pourront ressortir des aspects que nous ignorons.

Nous n'avons pas défini une taille pour notre population d'enquête. Ceci se justifie par le fait que nous ne savons pas au départ le nombre d'entrepreneurs et de consultant en entrepreneuriat que nous allons pouvoir contacter compte tenu des canaux que nous avons prévu utilisé. Aussi nous n'avons pas défini une zone géographique spécifique pour cette étude car nous n'avions pas voulu considérer les paramètres liés aux régions dans nos analyses. Néanmoins compte tenu du temps et du budget que nous disposons nous avons recruté notre population au Bénin et au Canada. Deux pays dans lesquels nous avons pu nous baser sur notre carnet d'adresse. De plus le Bénin et le Canada sont deux pays où nous avons pu observer que l'entrepreneuriat est en pleine expansion. Beaucoup de programmes sont lancés pour soutenir cette dynamique. Ce qui fait de ces é

pays un terreau d'entrepreneur favorable pour notre étude. Nous n'avons pas défini de critères de sélection exceptionnels autres que les entrepreneurs ou consultants soit âgés de vingt et un ans (21 ans) et plus pour la simple raison que l'âge de la majorité n'est pas toujours identique dans tous les pays.

3. TECHNIQUE D'ÉCHANTILLONNAGE

Les différents participants à cette étude ont été recrutés de trois façons essentielles :

- a. Dans un premier temps, nous avons sollicité l'aide d'une structure d'accompagnement et de promotion de l'entrepreneuriat intervenant au Bénin dénommé Cosmos Consulting. Cette structure sous notre demande a transmis aux entrepreneurs de sa base de données et aux consultants intervenant au sein d'elle un courriel de sollicitation à participer à notre étude compte tenu de leur statut (entrepreneur ou consultant). Ce courriel comportait un lien permettant aux personnes sollicitées d'accéder au questionnaire d'enquête. Bien que la structure d'accompagnement a transmis le courriel de sollicitation aux entrepreneurs et aux consultants de sa base de données, la participation de ces derniers n'est pas obligatoire. Leur participation à l'étude est totalement volontaire. Nous sommes en présence ici d'un échantillonnage de volontaire.
- b. Dans un second temps, nous avons opté pour un échantillonnage par choix raisonné. En effet, nous avons identifié à travers quelques forums numériques d'entrepreneurs auxquels nous participons certains entrepreneurs que nous avons contactés directement en privé pour solliciter leur participation. Ceci se justifie par le fait que sur ces forums nous sommes certains d'avoir affaire aux entrepreneurs car ils constituent un creuset d'échange et de partage d'expériences réservé uniquement aux entrepreneurs. Le choix des entrepreneurs sollicités est basé sur leurs activités sur ces forums et d'autres paramètres à notre discrétion. Après avoir sollicité leur participation, nous avons transmis un courriel de consentement formel à ceux qui ont manifesté leur intérêt à l'étude. Le courriel étant le même que celui transmis par Cosmos Consulting aux entrepreneurs de sa base de données, comportait un lien pour avoir accès au FIC du projet puis au questionnaire d'enquête.
- c. Enfin dans un troisième temps nous avons procédé par un échantillonnage boule de neige. Nous avons identifié quelques consultants en entrepreneuriat au Canada grâce à notre carnet d'adresse. Nous les avons contactés par téléphone pour solliciter leur participation à notre étude puis nous leur avons envoyé un courriel de consentement comportant un lien qui les redirigera vers le FIC de l'étude puis au questionnaire d'enquête destiné au consultant. Ces consultants nous ont introduits auprès d'autres consultants comme eux que nous avons contactés et sollicités leur participation à notre l'étude.

Nous avons construit notre échantillon à partir de ces trois méthodes combinées : l'échantillonnage de volontaire, l'échantillonnage par choix raisonné et un échantillonnage boule de neige.

Au total nous avons sollicité 193 personnes. La structure d'accompagnement et de promotion de l'entrepreneuriat a sollicité 136 entrepreneurs et 34 consultants en entrepreneuriat. Grâce aux méthodes citées plus haut, nous avons sollicités directement 15 entrepreneurs et 8 consultants en entrepreneuriat soit une population totale de 193 individus sollicités.

4. INSTRUMENTS DE MESURE

Dans le cadre de ces travaux nous avons préféré l'utilisation deux questionnaires comme instrument de mesure. Ces deux questions, l'un destiné aux entrepreneurs et l'autre destiné aux consultants en entrepreneuriat ont été validé par le CER UQAC. Ils sont tous les deux composés de questions ouverts dans le but de laisser les entrepreneurs et les consultants en entrepreneuriat enquêtés, partager leur avis sur les différentes questions abordées dans les questionnaires. Ceci permet de découvrir leur expérience et découvrir d'autres notions en rapport à notre sujet dont nous n'avons peut être pas connaissance.

Le questionnaire destiné aux entrepreneurs comprend cinq parties :

1. La première partie recueille les informations sur l'expérience en entrepreneuriat de l'entrepreneur, elle comporte cinq questions.
2. La deuxième partie quant à elle recueille les connaissances de l'entrepreneur sur les différents types d'accompagnement dans le cadre d'un projet d'entrepreneuriat. Elle comporte quatre questions
3. La troisième partie rapporte les expériences de l'entrepreneur avec les sources de financement et évalue leur connaissance des différentes sources de financement disponible pour le financement des projets en entrepreneuriat. Elle comporte neuf questions,
4. La quatrième partie, elle évalue la conception des entrepreneurs sur les concepts succès et échec des projets d'entrepreneuriat, elle comporte aussi cinq questions.

5. Et enfin la cinquième partie qui recueille l'avis des entrepreneurs sur une éventuelle relation entre les sources de financement et le résultat des projets d'entrepreneuriat. Elle comporte comme la deuxième partie quatre questions.

Le questionnaire destiné au consultant en entrepreneuriat quant à elle ne comporte que 4 parties :

1. Ici la première partie recueille les informations sur l'expérience des consultants en entrepreneuriat le domaine de l'accompagnement et du coaching des projets d'entrepreneuriat. Elle comporte trois questions
2. La deuxième partie, elle évalue la connaissance des consultants en entrepreneuriat des différentes sources de financement disponibles dans le cadre des projets d'entrepreneuriat. Elle comporte aussi trois questions
3. La troisième partie recueille l'avis des consultants en entrepreneuriat sur l'incidence du degré d'implication, de sacrifices des porteurs de projets sur le succès de leurs projets d'entrepreneuriat. Elle comporte aussi trois questions comme les deux premières
4. En enfin la quatrième partie, elle comporte que deux questions et recueille l'avis des consultants en entrepreneuriat sur l'impact éventuel des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat.

Ces deux questionnaires ainsi présentés constituent les instruments de mesure dans le cadre de cette recherche

5. COLLECTES DES DONNÉES

La collecte de données s'est faite de façon électronique. Les deux questionnaires ont été soumis aux personnes enquêtés électroniquement par l'intermédiaire de la plateforme limeSurvey. LimeSurvey est une plateforme numérique de sondage qui permet de créer et de diffuser des questionnaires d'enquête. Nous avons diffusé le lien qui permet d'accéder à la plateforme limeSurvey à travers les courriels de consentement envoyés aux participants potentiels de l'étude. En suivant le lien, ils ont accès au FIC puis au questionnaire qu'ils pourront renseigner facilement à partir de leur ordinateur ou leur téléphone portable. Toutes données collectées dans le cadre de cette étude ont été effectuées par l'intermédiaire de la plateforme limeSurvey. Les deux questionnaires ont été mis en ligne le 6 Janvier 2020 pour une durée de un mois.

6. MÉTHODE D'ANALYSE

Nous avons adopté deux méthodes d'analyse des données recueillir sur le terrain.

Dans un premier temps nous nous sommes basés sur l'analyse de statistique descriptive des données fournie par le logiciel LimeSurvey. Les résultats obtenus nous ont permis d'interpréter les données recueillies bien au près des consultants en entrepreneuriat que des entrepreneurs. Nous avons pu à partir des tendances interpréter les appréciations des deux catégories de personnes sondés en rapport avec nos hypothèses.

Après cette étape, nous avons rentré les données collectées auprès des entrepreneurs sous SPSS. Vu que nos variables sont tous des variables catégorielles, nous avons effectué une analyse de tri à plat des données et affiché les graphiques en secteur des différentes variables. Après cette étape, nous avons procédé à des tests d'hypothèses Khi-deux afin d'informer ou non nos différentes hypothèses. Nous avons procédé à quatre tests de Khi-deux pour vérifier l'existence de relation significative entre :

1. les sources de financement et le degré d'engagement des porteurs de projet
2. le degré d'engagement des porteurs de projet et le résultat des projets d'entrepreneuriat
3. les sources de financement et le résultat des projets d'entrepreneuriat
4. et enfin les sources de financement et les résultats des projets d'entrepreneuriat avec la variable degré d'engagement comme variable de contrôle.

Nous n'avons pas consolidé les données collectées auprès des consultants en entrepreneuriat sous SPSS pour la simple raison que les informations collectées auprès de ces derniers nous ont juste permis d'avoir leur avis de professionnels des questions d'entrepreneuriat sur nos différents hypothèses. Ainsi l'analyse statistique fournie par LimeSurvey a été suffisant pour obtenir les tendances de leurs réponses.

CHAPITRE 5 : PRESENTATION DES RESULTATS

1. SITUATION DES QUESTIONNAIRES

Nous avons sollicité comme mentionné plus haut 193 personnes pour nos enquêtes dans le cadre de cette étude. Parmi les 193 personnes sollicitées nous avons 151 entrepreneurs et 42 consultants en entrepreneuriat. Les individus de la population sollicitée n'ont pas tous répondu spontanément aux questionnaires, nous avons dû effectuer plusieurs relances. Malgré les relances nous n'avons pas obtenu autant de réponses comme espéré. Alors après deux semaines sans réponse, nous avons arrêté le sondage en ligne. Concernant le questionnaire adressé aux entrepreneurs, nous avons reçu 59 réponses dont 28 complètes et 31 partielles. Du côté des consultants nous avons reçu 16 réponses dont 13 complètes et 3 partielles. Le tableau en dessous présente la situation des questionnaires de façon détaillée

Tableau 3 : Situation des questionnaires

EFFECTIF		ENTREPRENEURS		CONSULTANTS		TOTAL	
		Total	Pourcentage	Total	Pourcentage	Total	Pourcentage
REPONSES	Sollicités	151	100,00%	42	100,00%	193	100,00%
	Complètes	28	18,54%	16	38,10%	44	22,80%
	Partielles	31	20,53%	3	7,14%	34	17,62%
	Totales	59	39,07%	19	45,24%	78	40,41%

Sources : réalisé à partir de données de sondage sur LimeSurvey⁶

⁶ Obtenu sur <https://sondages.ugac.ca/index.php/admin/survey/sa/listsurveys> le 08-02-2020

2. RÉSULTATS DES SONDAGES

Les résultats des sondages sont présentés en dessous par rapport aux deux catégories professionnelles enquêtées. Nous allons prendre en compte essentiellement les réponses complètes

2.1.Sondage des consultants en entrepreneuriat

Les résultats de ce sondage seront présentés par groupe de questions. Le questionnaire soumis aux consultants en entrepreneuriat comprend quatre (4) groupes de questions. Les résultats par groupe de question sont présentés sous forme de tableau en dessous.

2.1.1.Situation de l'expérience des consultants ayant répondu

Le tableau ci-dessous présente l'expérience des consultants en entrepreneuriat ayant répondu au sondage

Tableau 4 : expérience des consultants

Nombre d'enregistrement(s) pour cette requête :		16
Nombre total d'enregistrements pour ce questionnaire :		16
Pourcentage du total :		100,00%
Résumé pour GA01		
Combien d'années d'expériences capitalisez-vous en tant que consultant ou coach en entrepreneuriat		
Réponse	11	68,75%
Sans réponse	5	31,25%
Non complété ou Non affiché	0	0,00%
Réponse	Nombre	Pourcentage
1 an	1	6,25%
3 ans	2	12,50%
4 ans	1	6,25%
5 ans	3	18,75%
8 ans	1	6,25%
10 ans	1	6,25%
12 ans	1	6,25%
15 ans	1	6,25%
Total	11	68,75%
Résumé pour GA02		

Combien de personnes environ avez-vous accompagné dans votre carrière			
Réponse	11	68,75%	
Sans réponse	5	31,25%	
Non complété ou Non affiché	0	0,00%	
Réponses	Nombre	Statistique	
600 personnes	1	6,25%	
271 personnes	1	6,25%	
240 personnes	1	6,25%	
200 personnes	1	6,25%	
100 personnes	1	6,25%	
60 personnes	1	6,25%	
54 personnes	1	6,25%	
30 personnes	1	6,25%	
12 personnes	1	6,25%	
8 personnes	1	6,25%	
Aucune	1	6,25%	
Total	11	68,75%	
Résumé pour GA03			
Les projets que vous avez accompagnés sont t ils souvent des succès?			
Réponse	11	68,75%	
Sans réponse	5	31,25%	
Non complété ou Non affiché	0	0,00%	
Réponse	Nombre	Pourcentage	
Oui	7	43,75%	
Oui en majorité, mais il y a des cas où le projet n'a pas abouti.	1	6,25%	
Non mais beaucoup continuent d'être épaulés	1	6,25%	
oui et non	2	12,50%	
Total	11	68,75%	

Sources : données de sondage, généré par LimeSurvey

A travers le présent tableau, on constate que sur les 16 réponses complètes obtenues, 11 consultants seulement ont répondu à toutes les questions. Le tableau renseigne sur l'expérience de ces consultants ayant répondu effectivement au sondage. Il renseigne sur leur nombre d'année d'expérience en tant que consultant, le nombre d'entrepreneurs qu'ils ont accompagné dans la mise en œuvre de leur projet d'entrepreneuriat. De plus il donne une idée et la situation (succès ou échec) des projets qu'ils ont accompagnés. Ainsi on peut observer que le nombre d'années d'expérience des consultants ayant répondu aux différentes questions de notre sondage varie de 1 à 15 ans. De plus le nombre d'entrepreneurs qu'ils ont accompagnés dans le leur projet d'entrepreneuriat varie de 0 à 600.

2.1.2. Les sources de financement a

Le tableau en dessous renseigne sur les sources de financement que les consultants recommandent aux entrepreneurs qu'ils accompagnent, le pourquoi de cette recommandation. Il fait le point aussi sur la connaissance des consultants sur les différentes sources de financement disponible pour les projets d'entrepreneuriat.

Tableau 5 : sources de financement recommandées

Nombre d'enregistrement(s) pour cette requête :	16	
Nombre total d'enregistrements pour ce questionnaire :	16	
Pourcentage du total :	100,00%	
Résumé pour G301		
Quelles sont les sources de financement que vous recommandées souvent aux entrepreneurs que vous accompagnés ou lesquelles vous trouvez meilleures?		
Réponse	11	68,75%
Sans réponse	4	25,00%
Non complété ou Non affiché	1	6,25%
Identifiant (ID)	Réponse	
3	Subventions d'État, Autofinancement, Projets de promotion de l'entrepreneuriat financés par la Banque Mondiale, la Banque Africaine de développement et autres	
5	institutions financières internationales, les prix gagné en appui et les subventions	
6	Financement par fond propre, ou l'aide de la famille. Ou alors système de microcrédit. Tout en prenant soin de vérifier si le taux d'intérêt à rembourser par mois n'est pas exorbitant. Mais le meilleur est le financement par fond propre.	
8	Source de financement personnel	
9	les projets de développement, les Institutions de Micro finance, les Banques secondaires, le fonds propre, l'État, les prêts, dons des parents ou amis, je recommande souvent le fond propre; les prêts bancaires et les projets de développement	
10	Apport personnel en nature et en numéraire.	
11	Sources mixtes : fonds propres et emprunts	
12	microfinance, les banques	
13	autofinancement et les microfinances	
14	les subventions	
15	Les caisses d'épargne ou ses propres fonds	

Résumé pour G302		
Pourquoi?		
Réponse	10	62,50%
Sans réponse	5	31,25%
Non complété ou Non affiché	1	6,25%
Identifiant (ID)	Réponse	
3	Les coûts sont réduits. Pas de contraintes administratives ni d'énormes garanties comme le cas pour la plupart des banques	
	ou institutions financières classiques africaines.	
5	ils sont payement d'intérêts mi de remboursement de principale et allègent la charge financière des entreprises en plus moins	
	contraignants	
8	Cela renforce leur engagement et la volonté de réussir	
9	Fonds propre: peu de pression venant de bailleurs; pas de remboursement ni d'intérêt à payer	
	banques: le taux d'intérêt est relativement faible par rapport aux autres établissements de crédit; le traitement du dossier	
	de prêt se fait avec sérieux; les modalités de remboursement motivent les entrepreneurs à produire un bon résultat	
	les projets de développement: les entrepreneurs bénéficient souvent des coachings et/ou formation	
10	Parce que les institutions financières ont une aversion au risque. Elles sont réticentes à accompagner les entrepreneurs	
11	Fonds propres pour commencer et en général le crédit intervient pour agrandir le projet	
12	le plus commun et le plus accessible même si les conditions sont difficiles	
13	l'autofinancement par ce que l'entrepreneur n'aura pas de pression pour rembourser une dette et pourra mieux se consacrer	
	sur le développement de son entreprise. les microfinances par ce qu'elles sont moins contrariantes et les taux d'intérêt sont	
	raisonnables	
14	elles constituent une opportunité pour les entrepreneurs pour développer leur projet	
15	Le taux d'intérêt est raisonnable	

Résumé pour G303		
Quelles sont celles que vous ne recommandez pas? Pourquoi?		
Réponse	11	68,75%
Sans réponse	4	25,00%
Non complété ou Non affiché	1	6,25%
Identifiant (ID)	Réponse	
3	Un taux d'emprunt très élevé, l'insuffisance du montant de l'emprunt accordé par rapport au montant réel du plan	
	d'affaire, une période moratoire pour commencer les remboursements très courte ou inexistante ne tenant	
	pas compte d'éventuelles péripéties au démarrage des activités d'une nouvelle entreprise.	
5	les prêts bancaires et les micros crédits de courte durée	
6	L'usure, les prêts à taux exorbitant	
8	Subvention total parce que cela n'amène pas le promoteur à s'impliquer ardemment dans la réalisation de son projet	
9	les prêts venant des particuliers : en dehors des dons venant d'un parent proche, les prêts venant des particuliers sont	
	sources des problèmes des entrepreneurs, allant jusqu'au conflit.	
	États : peu du sérieux dans le traitement des dossiers. les crédits viennent souvent en retards.	
10	Le crédit bancaire car les banques accordent difficilement du crédit aux entreprises	
11	Crédits, surtout à un start-up .Pressions trop grandes et les aléas de moralité	
12	les prêts chez les proches	
13	les banques et les fond de capital risque	
14	les emprunts bancaires	
15	Banque à cause des taux d'intérêt élevés	

Sources : données de sondage, généré par LimeSurvey

Le présent tableau montre les différentes sources de financement que les consultants conseillent ou déconseillent aux promoteurs d'entreprises qu'ils accompagnent. Le tableau ci-dessous fait un point de ces différentes sources de financement

Tableau 6 : Point des sources de financement recommandées ou non

Sources de financement recommandées	Nombre	%	Sources de financement recommandées	Nombre	%
Subvention des pouvoir public	3	18,75%	emprunt chez les particuliers et les proches	2	12,50%
Programme de promotion de l'entrepreneuriat	2	12,50%	fond de capital de risque	1	6,25%
Les banques et institution de développement	1	6,25%	emprunt à usure	1	6,25%
Autofinancement	7	43,75%	emprunt à taux élevé	2	12,50%
Institution de microfinance	4	25,00%	subvention total	1	6,25%
Banque secondaire	1	6,25%	crédit bancaire et microcrédit à court terme	1	6,25%
Don des proches	2	12,50%	les pouvoirs publics	1	6,25%
Caisses d'épargne	1	6,25%	crédit bancaire	5	31,25%
crédit bancaire	2	12,50%	crédit	1	6,25%
Institutions financières internationales	1	6,25%			

Source : généré par limeSurvey

Les raisons de leur recommandation ou non des différentes sources de financement sont nombreuses et diversifiées compte tenu de leur expérience et le milieu d'intervention. Ces diverses raisons sont visibles dans le *tableau 5*.

2.1.3.Source de financement, implication et succès des projets d'entrepreneuriat

Le tableau ci-dessous présente l'appréhension des consultants en entrepreneuriat sur les relations entre l'implication du porteur de projet et le succès du projet d'une part et d'autre part la source de financement et l'implication du porteur de projet

Tableau 7 : Implication, sources de financement et succès des projets d'entrepreneuriat

Résumé pour G401

Pensez-vous que le degré d'implication, d'engagement du porteur de projet dans son entreprise est déterminant pour le succès de cette dernière?

Réponse

11

68,75%

Sans réponse

4

25,00%

Non complété ou Non affiché

1

6,25%

Identifiant (ID)	Réponse
3	Oui
5	oui son degré d'implication et d'engagement est un facteur très déterminant pour le succès de son entreprise.
6	Évidemment. C'est la 1 ère règle à suivre. Le 1er employé d'une entreprise est l'entrepreneur lui même et c'est à lui de donner le bon exemple. Il doit s'impliquer totalement pour le succès de son projet
8	Oui très déterminant
9	oui bien sur
10	Oui
11	Tout à fait
12	oui
13	oui
14	oui forcement
15	Oui absolument

Résumé pour G402

Nous avons constaté que les motivations pour se lancer dans un projet d'entrepreneuriat impactent. Pensez-vous que les sources de financement peuvent aussi impacter le degré d'engagement des porteurs de projets dans leur entreprise

Réponse

Décompte

Pourcentage

Oui (Y)

10

62,50%

Non (N)

0

0,00%

Sans réponse	5	31,25%
Non complété ou Non affiché	1	6,25%
Résumé pour G403 Si oui dites-nous comment?		
Réponse	10	62,50%
Sans réponse	5	31,25%
Non complété ou Non affiché	1	6,25%
Identifiant (ID)	Réponse	
3	Un coût réduit de l'emprunt et facilités dans les remboursements permettant à l'entrepreneur d'avoir moins de stress au démarrage de ses activités afin de se concentrer sur l'essentiel	
5	le désire de ne décevoir le bailleur et de perdre sa crédibilité auprès de ce dernier pour les les subventions ou la peur de tomber en impayé et de supporter les pénalités pour les prêts	
6	Il y a plein de jeunes qui ont des projets mais qui n'arrivent pas à trouver des sources de financement. Pourtant ce sont de projets prometteurs mais la banque exige une garantie pour les financer et les organisations pour accompagner ces jeunes ne sont pas légions.	
8	Le financement est un pilier crucial pour la réalisation d'un projet même si le plan d'action est concis et fortement personnalisé par le promoteur. Sans financement il ne peut avoir aucune mise en route du projet	
9	Les sources de financement peuvent aussi impacter le degré d'engagement des porteurs de projet en entrepreneuriat parce que les sources de financement peuvent motiver l'entrepreneur à s'investir et produire un bon résultats afin de pouvoir respecter ses engagements envers les	

	bailleurs.
	le sérieux et des exigences des bailleurs peuvent aussi amener l'entrepreneur à plus travailler pour le succès de son projet
10	Il y a de ces idées d'entreprise qui pour sa mise en œuvre demande un financement que seul l'apport
	personnel ne peut supporter. Le crédit auprès des institutions financières étant inaccessible,
	le degré d'engagement du porteur prend un coup.
11	Fonds propres : souvent très difficilement constitués par de petits jobs avec l'espoir du porteur de projet d'en finir avec
	cette situation une fois son projet réussi. À l'idée de perdre cet espoir de se réaliser et de ce qui en constitue
	la base amène le promoteur à se mettre corps et âme
	Crédits : peur des méthodes de recouvrement induisant des situations fâcheuses et qui se compliquent
	si éventuellement le crédit est fait à plusieurs
12	l'entrepreneur doit pouvoir rembourser son emprunt, alors il doit se battre pour faire fonctionner son activité pour rembourser
13	que la source de financement soit un prêt bancaire par exemple ou l'autofinancement, le porteur de projet doit se battre
	pour, faire des sacrifices pour que son projet marche pour rembourser le prêt ou pour ne pas perdre l'épargne investie
14	non

Sources : données de sondage, généré par LimeSurvey

En parcourant les réponses des consultants, on constate qu'ils sont tous d'accord que les sources de financement impactent le degré d'implication des porteurs de projet dans leur entreprise d'une part et que le degré d'implication du porteur de projet détermine le sujet du projet d'entrepreneuriat.

Le tableau ci-dessous présente un récapitulatif de leur position par rapport à ces deux affirmations.

Tableau 8 : position des consultants sur les relations entre implication du PPE et le succès PE et les SF et Implication des PPE

Réponse	Degré d'implication du porteur de projet est déterminant pour le succès du projet d'entrepreneuriat		Les sources de financement impactent le degré d'implication du porteur de projet	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
OUI	11	68,75%	10	62,50%
NON	0	0,00%	0	0,00%
AUCUNE	5	31,25%	6	37,50%
TOTAL	16	100,00%	16	100,00%

Sources : conçu à partir des données de sondage

2.1.4.Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat

Les consultants en entrepreneuriat se sont prononcés sur l'impact des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat. Le tableau suivant présente leur position.

Tableau 9 : Impact des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat

Résumé pour G501		
pensez-vous que les sources de financement peuvent impacter les résultats des projets d'entrepreneuriat?		
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	10	62,50%
Non (N)	0	0,00%
Sans réponse	3	18,75%
Non complété ou Non affiché	3	18,75%
Résumé pour GB02		

Comment?		
Réponse	11	68,75%
Sans réponse	2	12,50%
Non complété ou Non affiché	3	18,75%
Identifiant (ID)	Réponse	
3	Un entrepreneur qui n'a pas suffisamment de marges de manœuvre pour faire face aux remboursements d'un emprunt étrié et pas flexible est stressé et cela a des impacts directs sur les résultats de ses activités dû à un manque de concentration sur l'essentiel que sont le développement et le rendement de son entreprise.	
5	les conditions de mise en place proposées par chaque sources de financement impacte les résultats des projets.	
6	Oui parce que les sources de financement sont des motivateurs pour l'évolution et le rendement.	
8	Les sources de financement peuvent mettre en place un système de suivi ardemment contrôler, afin que la prise de conscience de la réalisation du projet ne s'enfile pas au travers de la dure réalité du quotidien personnel	
9	la lourdeur dans les formalités de financement, le taux d'intérêt de remboursement de crédit élevé Retard dans la mise en place de crédit	
10	Si l'apport personnel en lui seul ne suffit à porter le projet.	
11	La source de financement peut ou non obliger le promoteur motivé à parvenir à un résultat bon.	
12	il faut se battre pour faire aboutir son projet afin de pouvoir payer les sources de financement	
13	comme nous l'avons dit plus haut les sources de financement peuvent fortement impacter le degré d'engagement du porteur de projet et le degré d'engagement du porteur de projet est déterminant pour le succès d'un projet d'entrepreneuriat donc on peut affirmer que les sources de financement impactent le résultat des projets d'entrepreneuriat	
14	si la source de financement est une source avec des conditions qui ne sont pas souples, le porteur de projet aura beaucoup de difficulté à s'en sortir avec elles: les conditions peuvent être le remboursement avec un taux d'intérêt élevé, un remboursement qui n'est pas différé dans des délais acceptables afin que le porteur de projet puisse commencer à faire des revenus	
15	Ca accompagne l'entrepreneur et aide	

Sources : données de sondage, généré par LimeSurvey

Dans le tableau ci haut, les consultants ont donné leur avis par rapport à la question de savoir si les SF peuvent influencer les résultats des PE. On constate que tous les consultants dont la réponse a été enregistrée ont répondu « OUI » à la question. Ils sont tous d'accord que les SF influencent les résultats des PE. Chacun d'eux ont essayé de justifier leur position.

2.2.Sondage des entrepreneurs

Les résultats du sondage auprès des entrepreneurs dans le cadre de cette étude sont présentés dans cette section. Ils sont présentés en groupe de questions. Nous avons cinq (5) groupes de questions qui sont présentés sous forme de tableaux.

2.2.1.L'expérience en entrepreneuriat des répondants

Le tableau ci-dessous présente l'expérience des répondants en entrepreneuriat. Il présente leur durée dans le monde entrepreneurial, leur domaine d'activité, la situation de leur projet d'entrepreneuriat.

Tableau 10 : Expérience en entrepreneuriat

Nombre d'enregistrement(s) pour cette requête :	59
Nombre total d'enregistrements pour ce questionnaire :	59
Pourcentage du total :	100,00%
Résumé pour G101	
Depuis combien de temps êtes-vous dans l'entrepreneuriat?	
Réponse	31 52,54%
Sans réponse	17 28,81%
Non complété ou Non affiché	11 18,64%
Résumé pour G102	
Dans quel domaine d'activité intervenez-vous?	
Réponse	30 50,85%
Sans réponse	18 30,51%
Non complété ou Non affiché	11 18,64%
Résumé pour G104	
Pensez-vous que votre projet d'entrepreneuriat est un échec ou un succès?	
Réponse	29 49,15%

Sans réponse		19	32,20%
Non complété ou Non affiché		11	18,64%
Identifiant (ID)	Durée	Domaine d'activité	Résultat du PE
2	5 ans	Domaine artisanal.	Succès
3	12 ans	agro business	Succès
4	5 ans	Construction	Succès
5	4 ans	Construction	Succès
9	5ans	Les prestations de services (formations)	Succès
12	12 ans	Transformation agro- alimentaire	Succès
14	environ 05ans	Agroalimentaire	Succès
17	20 ans	Énergie Environnement	Succès
18	9ans	Agrobusiness et entrepreneuriat vert.	Succès
19	18ans	Agriculture et environnement	PAS DE REPONSE
20	Depuis 2015	Secteur agroalimentaire	Échec
		Consultant	
21	12 ans	Prestations de services intellectuels	Succès
23	7 ans	Entrepreneuriat du coaching des jeunes	Succès
26	De peu	PAS DE REPONSE	PAS DE REPONSE
30	2004	Btp et agro business	Succès
34	9 ans	Formation, accompagnement et coaching	Succès
35	3 ans	GSM (transferts d'argent et d'unité)	Succès
37	5 ans	consultation, formation, coaching en entrepreneuriat	Succès
38	10 ANS	Prestation de services et consultation	Succès
39	3 ans	GSM et finances	Succès
43	8 ans	agriculture	Succès
44	Depuis 2012	Élevage- production cunicole	Succès
45	10 ans	transformation des fruits en jus et élevage des ovins	Succès
46	14 ans	L'élevage	Échec
47	14 ans	Le domaine de l'ELEVAGE	Succès
48	Six ans	Agrobusiness	Échec
49	10 ans	Tourisme	Succès
52	10 ans	tourisme	Succès
53	6 ans	agriculture	Échec
54	5 ans	consultation entrepreneuriale	Échec
55	5 ans	Poissonnerie	Succès

Sources : conçu à partir des données de sondage

L'année d'expérience des entrepreneurs participants varie de 3 ans à 20 ans. Leur domaine d'activité est aussi bien diversifié. Pour la plus part, leur projet d'entrepreneuriat est un succès et pour un petit nombre, le PE est un échec. Le tableau ci-dessous présente une répartition des entrepreneurs par année d'expérience et par résultat du PE.

Tableau 11 : classification des participants par année d'expérience et par résultat du PE

EXPERIENCE			RESULTAT DU PE		
Année d'expérience	effectif	%	Résultat	effectif	%
[0- 5 ans [3	9,68%	Succès	23	79,31%
[5 - 10 ans [15	48,39%	Échec	4	13,79%
[10- 15 ans [9	29,03%	PAS REPONSE	2	6,90%
[15 - 20 ans]	3	9,68%			
Autre	1	3,23%			
Total	31	100,00%	Total	29	100,00%

Sources : conçu à partir des données de sondage

On constate que parmi les répondants, 3 ont moins de 5 ans d'expérience en entrepreneuriat, 15 ont entre 5 et 10 ans d'expérience, 9 entre 10 et 15 ans et 3 ont entre 15 à 20ans d'expérience comme entrepreneur. Un répondant n'a pas été précis.

Dans le lot, 23 entrepreneurs ont jugé leur projet d'entrepreneuriat comme un succès, par contre 4 trouvent que le projet est un échec. Chacun des entrepreneurs ont donné les raisons pourquoi ils affirment que leur PE est un succès ou échec.

2.2.2.Impact des accompagnements sur les PE

Les porteurs de projet d'entrepreneuriat bénéficient souvent de différents types d'accompagnement. Dans ce sondage les entrepreneurs parlent de leur cas. Le tableau en dessous présente les différents types d'accompagnement dont les entrepreneurs ont bénéficié et de l'impact sur leur projet.

Tableau 12 : les différents types d'accompagnement et leur impact sur les PPE

Résumé pour G201 Avez-vous bénéficié d'accompagnement dans la mise en œuvre de votre projet d'entrepreneuriat?		
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	12	20,34%
Non (N)	15	25,42%
Sans réponse	14	23,73%
Non complété ou Non affiché	18	30,51%
Résumé pour G202 Si Oui, quel genre d'accompagnement avez-vous bénéficié?		
Réponse	15	25,42%
Sans réponse	26	44,07%
Non complété ou Non affiché	18	30,51%
Types d'accompagnement bénéficiés	Décompte	Pourcentage
Technique (mentorat, coaching, conseil)	5	33,33%
Formation (management, pratique)	6	40,00%
Financier (subvention, prêt, don, accès au marché)	7	46,67%
Matériel, équipement	1	6,67%
Marketing (promotion, marché d'écoulement)	0	0,00%
Résumé pour G203 Pensez-vous que cet accompagnement a eu un impact sur votre projet d'entreprise?		
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	9	15,25%
Non (N)	3	5,08%
Sans réponse	29	49,15%
Non complété ou Non affiché	18	30,51%

Sources : données de sondage généré par LimeSurvey résumé

On constate que 12 entrepreneurs ont bénéficié d'accompagnement et 14 non. Dans les 12 entrepreneurs qui ont bénéficié d'accompagnement, 9 pensent que l'accompagnement a eu un impact sur leur projet d'entrepreneuriat et 3 pensent que non. En ce qui concerne les différents types d'accompagnement, 5 entrepreneurs ont bénéficié

d'accompagnement technique (mentorat, coaching, conseil), 6 entrepreneurs ont bénéficié de formation en management et pratique dans leur domaine d'intervention. 7 des entrepreneurs ont bénéficié d'un accompagnement financier tel que les subventions, les prêts, les dons et de facilité d'accès au marché financier. Un seul entrepreneur a bénéficié d'accompagnement matériel. Par contre aucun des entrepreneurs n'a bénéficié d'accompagnement marketing pour la promotion de leurs produits ou services ou l'accès au marché d'écoulement.

2.2.3. Financement des projets d'entrepreneuriat

Les entrepreneurs sondés ont parlé des sources de financement qu'ils ont utilisé pour financer leur PE. Le tableau ci-dessous fait le point de ces différentes sources de financement utilisées

Tableau 13 : Moyen de financement des entreprises

Résumé pour G301		
Comment avez-vous financé votre projet d'entrepreneuriat?		
Réponse	28	47,46%
Sans		
réponse	9	15,25%
Non		
complété ou	22	37,29%
Non affiché		
Résumé pour G302		
Pourquoi précisément c'est de cette façon avez-vous financé votre idée d'entreprise?		
Réponse	27	45,76%
Sans		
réponse	10	16,95%
Non		
complété ou	22	37,29%
Non affiché		
Résumé pour G309		
Les sources de financement peuvent t - elles impactées le degré d'implication d'un porteur de projet dans son projet d'entrepreneuriat ?		
Réponse	26	44,07%
Sans		
réponse	11	18,64%
Non		
complété ou	22	37,29%
Non affiché		

Identifiant (ID)	Sources de financement	Raison du choix de la source de financement	Impact des SF sur l'implication des PPE dans leur PE
2	Mes propres fonds	Je ne voulais pas m'endetter au début	oui
3	sur fond personnel	manque de garanties pour aller vers les banques, compter sur mes propres forces et se basé sur le capital confiance de mes fournisseurs	Oui car si le porteur à contracter un prêt bancaire, il a obligation de remboursement et il doit se donner les moyens pour le faire
4	fond propre	Je n'avais pas d'autres options	oui
5	fond propre et prêt bancaire	Je n'avais pas le capital nécessaire pour démarrer	oui
9	Fond propre	Parce que je n'avais pas besoin d'un financement	Oui
12	fond propre	éviter le crédit au début des activités, fonctionner sous fon propre dans l'attente d'une probable subvention	Néant
14	financement provenant de ma mère	commencer lentement, penser à d'autres financements plus tard à cause des difficultés de début,	Je pense oui
17	Subvention obtenu suite à une compétition de plan d'affaire	C'est la première opportunité. Pas de financements complémentaires.	Oui, par le stress et les difficultés à rembourser le prêt.
18	sous fond propre avec mes économies.	j'ai préféré ne pas prendre trop de risque au depuis	oui
19	Crédit bancaire, subventions	Néant	Néant
20	Apport personnel et un prêt du gouvernement.	Je n'avais pas le choix.	Bien sûre. Avec les banques commerciales, l'argent emprunté n'est pas remboursé après la vente de la production. L'entrepreneur doit se débrouiller ou utiliser une partie de l'emprunt pour commencer par respecter son échéancier. C'est stressant. Comment être réussir objectivement un projet dans ces conditions?
21	Sur fonds propres	la seule alternative qui s'offrait à moi	Oui
23	mes apports personnels	Je n'ai pas pu bénéficier des subventions. Aussi j'ai préféré grandir un peu avant de sollicite un appui à la production	Oui la source de financement influe beaucoup sur le degré d'implantation d'un porteur dans son projet d'entreprise. Car à cause des pressions et des stress pour les remboursements, lorsqu'il

			s'agit de prêt le promoteur se trouve dans l'obligation de batailler pour l'atteinte des objectifs de son projet afin de pouvoir respecter des engagements
34	Sur fond propre après avoir constitué une épargne	Parce que je ne voulais pas attendre longtemps un financement et commencer tard ou ne jamais commencer	Cela varie selon la volonté et la détermination du promoteur
35	J'ai financé mon projet sur fonds propre	incertain d'être accompagné par les structures financières à cause du type d'activité et pour éviter beaucoup de protocoles	Les sources de financement peuvent impacter le degré d'implication d'un porteur de projet dans son projet, en ce sens qu'il est actif (étant donné qu'il a une dette à rembourser);il est plus rigoureux dans sa gestion.
37	100% sur épargne fait les 05 dernières années.	j'avais l'objectif d'être entrepreneur après 15 ans d'expérience professionnelle	Si l'entrepreneur est de bonne foi. S'il est de mauvaise foi il peut recevoir autant de financement il ne décollera pas.
38	fond propre et prêt des parents	je ne dispose pas de garanties nécessaires pour obtenir de crédit auprès des institutions financières	NORMALEMENT NON, MAIS IL PEUT MOTIVER LE PROMOTEUR DANS SON ENGAGEMENT
39	Sur fonds propre	parce que ce type de financement n'a aucune exigence, les autres exigent beaucoup de documentation	Étant donné qu'il y a une dette à payer, le porteur de projet est impliqué dans son projet, plus actif, plus rigoureux.
43	sur fond personnel	défaut de financement auprès des institutions financières de la place	Les sources de financement impacte le degré d'implication et d'abnégation du porteur de projet dans son projet entrepreneurial. Selon le type de financement, la détermination et l'abnégation varient pour l'atteinte des résultats. Les suivis du promoteur par les structures surtout de microfinance obligent le promoteur aux respects des engagements et l'atteinte des objectifs du projet.
44	Sur fonds propres et crédits	Ce sont les formes de financement à ma portée.	Oui

46	Mon projet d'entrepreneuriat a été financé sur fonds propre	pour éviter les dérangements et pressions des institutions financières	Mais oui ! Au cas où le promoteur aurait fait un recours à une source de financement. En effet, il commence avec un capital subséquent et fera également des bénéfices conséquents parce que et lui et la banque classique ou l'institution de micro finance ont chacun en ce qui le concerne des rôles à jouer pour la réussite du projet (jouer sa partition).
47	J'ai financé mon projet d'entrepreneuriat sur fonds propre.	pour éviter les dérangements et pressions des Agents de recouvrement	Les sources de financement peuvent impacter le degré d'implication d'un porteur de projet dans son projet d'entrepreneuriat si le promoteur y a fait recours
48	Appui financier d'un grand frère	c'est lui m'avais offert cette possibilité. C'était l'option la moins contraignante et plus souple	Évidemment le cas des crédits peut impacter fortement. Pour primo demandeur de crédit, le financement n'est pas forcément suffisant à cause du manque de confiance. Ce qui fait que le financement demandé n'est pas souvent accordé
49	au début avec les fonds de papa, appui d'amis suisses pour agrandir	La meilleure façon de financer une entreprise est l'autofinancement. Un prêt d'argent peut aider mais les taux élevés d'intérêts compliquent la tâche	Oui si c'est un prêt le promoteur est d'avantage impliqué car il doit rembourser
52	apport personnel	j'aime compter sur mes propres forces.	fortement, si l'entrepreneur prend un prêt, il doit se battre pour pouvoir rembourser d'ou une obligation pour lui que son projet marche
53	aide des proches	c'était la seule façon accessible pour moi. j'avais pas de garantie, bien immobilier pour obtenir de financement auprès des banques	oui fortement
54	sur fond propre	je ne remplissais pas les conditions pour aller vers les institutions financières. je n'avais pas des biens immobiliers pour les questions de garanties	oui je le pense
55	prêt bancaire	Je n'avais pas de fonds propre alors je me suis tourner vers un tiers	Oui

Sources : conçu à partir des données de sondage

On constate que les entrepreneurs ont pour la plupart financé leur projet d'entrepreneuriat sous fond propre. Ils expliquent cette situation par le fait qu'ils ne disposent pas les garanties (biens immobiliers) exigées par les institutions financières et aussi étant au début de l'activité entrepreneuriale, ils préfèrent compter sur leur propre force afin d'éviter les pressions inutiles. D'autres entrepreneurs ont lancé leur projet grâce à l'apport financier des parents et proches, d'autres quant à eux ont obtenu des subventions. Bien que la majorité se soit basée sur des sources de financement ne nécessitant pas de remboursement, quelques-uns ont financé leur PE par l'intermédiaire des institutions financières comme les microfinances et les banques. Le tableau ci-dessous présente le point des sources de financement utilisées par les entrepreneurs sondés pour financer leur projet d'entrepreneuriat

Tableau 14 : Point des sources de financement utilisées pour financer les PE

Réponses enregistrées	26	44,07%
Sans réponse	11	18,64%
Non complété ou Non affiché	22	37,29%
Sources de financement	Effectif	Pourcentage
Autofinancement	21	80,77%
Love money	5	19,23%
Subvention	3	11,54%
Crédit bancaire	4	15,38%
microfinance	1	3,85%

Sources : conçu à partir des données de sondage

Au-delà de leur choix des sources de financement pour financer leur entreprise et les raisons qui ont motivées leur choix, les entrepreneurs sondés se sont prononcés sur les questions de savoir si les SF peuvent être stressantes pour les entrepreneurs et si les SF peuvent impacter le degré d'engagement d'un PPE. Les deux tableaux suivants présentent leur position.

Tableau 15 : Sources de financement comme vecteur de stress

Résumé pour G307		
Est-ce que une source de financement peut être stressante pour les entrepreneurs?		
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	25	42,37%
Non (N)	0	0,00%
Sans réponse	12	20,34%
Non complété ou Non affiché	22	37,29%

Sources : Données de sondages générés pas LimeSurvey

Les 25 réponses enregistrées sont OUI. Alors tous les 25 sont d'accord que les sources de financement peuvent constituer des vecteurs de stress pour les promoteurs d'entreprise.

Tableau 16 : sources de financement et le degré d'implication des PPE

Résumé pour G309		
Les sources de financement peuvent t - elles impactées le degré d'implication d'un PPE dans son PE ?		
Réponse	26	44,07%
Sans réponse	11	18,64%
Non complété ou Non affiché	22	37,29%
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	23	88,46%
Non (N)	1	3,85%
Conditionnelle	2	7,69%

Sources : conçu à partir des données de sondage

Sur 26 réponses enregistrées par rapport à l'impact des SF sur l'implication des PPE dans leur PE, 23 pensent que les SF impactent le degré d'engagement des PPE. Juste 1 n'entrepreneur n'est pas du même avis que les autres et 2 autres n'ont pas été clair dans leur réponse

2.2.4. Résultat des projets d'entrepreneuriat

Le tableau présenté ci-dessous présente la position des entrepreneurs par rapport à des éléments qui détermineraient le résultat des PE

Tableau 17 : Éléments impactant le résultat des PE

Résumé pour G405		
Pensez-vous que le résultat de votre projet d'entrepreneuriat dépend des éléments suivants?		
Vos compétences Vos traits de personnalité L'accompagnement obtenu De la qualité de votre projet Du financement Autres		
Réponse	25	42,37%
Sans réponse	9	15,25%
Non complété ou Non affiché	25	42,37%
Éléments déterminants pour le succès d'un PE	Effectif	Pourcentage
Vos compétences	19	76,00%
Vos traits de personnalité	18	72,00%
L'accompagnement obtenu	11	44,00%
La qualité du projet	17	68,00%
la source de financement	11	44,00%
Autres	3	12,00%

Sources : conçu à partir des données de sondage

Sur les 25 entrepreneurs répondant à cette question, la majorité pense que les points comme les compétences du porteur de projet (76%), ses traits de personnalité (72%) et la qualité du projet (68%) sont déterminants dans le résultat d'un PE. Les points comme l'accompagnement des PPE et les sources de financement 44% des entrepreneurs les trouvent aussi importants

2.2.5. Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat

Le tableau ci-dessous présente la situation des avis des entrepreneurs ayant participé à notre enquête sur la question de savoir si la façon dont ils ont financé leur projet d'entrepreneuriat a un impact sur la situation de leur entreprise au moment de l'enquête

Tableau 18 : incidence des sources de financement sur la situation actuelle des entreprises

Nombre d'enregistrement(s) pour cette requête :	59	
Nombre total d'enregistrements pour ce questionnaire :	59	
Nombre de réponses complètes enregistrées	28	
Non complété ou Non affiché	31	
Pourcentage du total :	100,00%	
Résumé pour G501		
Pensez-vous que la façon dont vous avez financé votre entreprise à une incidence sur la situation de cette dernière aujourd'hui?		
Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	15	53,57%
Non (N)	4	14,29%
Sans réponse	9	32,14%
Total	28	100,00%

Sources : conçu à partir des données de sondage

53,57% des entrepreneurs qui ont complété totalement le questionnaire pensent que la façon dont ils ont financé leur projet d'entrepreneuriat à une incidence sur la situation actuelle de leur entreprise. Par contre 4 sur les 28 entrepreneurs pensent le contraire. 9 ne se sont pas prononcés sur la question.

Aussi ils se sont prononcés sur la question de savoir si les sources de financement pourraient impacter de façon générale le résultat des sources de financement. Le tableau qui suit présente la tendance de leur réponse.

Tableau 19 : Impact des sources de financement sur le résultat des PP

Nombre d'enregistrement(s) pour cette requête :	59
Nombre total d'enregistrements pour ce questionnaire :	59
Nombre de réponses complètes enregistrées	28
Non complété ou Non affiché	31
Pourcentage du total :	100,00%
Résumé pour G503	
Pensez-vous que les sources de financement de façon générale peuvent impacter le résultat d'un projet d'entrepreneuriat	

Réponse	Décompte	Pourcentage
Oui (Y)	18	64,29%
Non (N)	1	3,57%
Sans réponse	9	32,14%
Total	28	100,00%

Sources : conçu à partir des données de sondage

64,29% des répondants pensent que les sources de financement impactent les résultats des projets d'entrepreneurs, les raisons qui évoquent sont diverses. Par contre 3,57% des répondants sont d'avis contraire. 32,14% ne se sont pas prononcés. On constate que la majorité des entrepreneurs sont d'accord que les sources de financement impactent le résultat des projets d'entrepreneuriat. Le tableau en dessous présente leurs divers arguments pour justifier leur position

Tableau 20 : Présentation des raisons de l'impact des SF sur le résultat des PP

Résumé pour G504		
Si oui, comment?		
Réponse	19	32,20%
Sans réponse	9	15,25%
Non complété ou Non affiché	31	52,54%
Identifiant (ID)	Réponse	
2	Vous permettra de subvenir mieux aux besoins du client	
3	en jouant sur le degré d'implication des porteurs de projets dans leur activité, ou en leur créant beaucoup de charges financières qui pourront les étouffer après	
9	À travers le mode et les conditions de remboursement	
14	Agréablement tout entrepreneur a besoin d'un. Financement pour la bonne mariée l'entreprise, que ça soit fond propre, subvention, crédit et autres.	
17	A condition que la mise à disposition de fond ne connaisse pas de rupture: impact négatif	
18	si et seulement si les premiers jours et ou et mois, l'entreprise ou entrepreneur n'est pas exposé au paiement ou remboursement avec taux d'intérêt et qu'il n'a à pas de pression contrôler.	
20	Le délai de remboursement peut influencer la mise en œuvre du projet (manque de moyens pour mener le projet à terme).	
21	Si source est pertinente on a aussi des résultats. Mais des sources fantaisistes engendrent aussi des pertes d'objectifs	

34	Oui, Les avantages et inconvénients de chaque source peuvent impacter positivement ou négativement le résultat du projet. Par exemple un crédit stressant peut conduire à un traumatisme voir l'échec d'un projet. De même un crédit stressant peut amener un entrepreneur à mieux travailler et réussir parce qu'il a la pression. Dans tous les cas, le résultat d'un projet d'entreprise en dehors des sources de financement dépend également de beaucoup d'autres paramètres personnels à l'entrepreneur.
37	Si les financements obtenus sont à la hauteur de la demande réaliste faite et que cela a fait l'objet d'une bonne utilisation finale.
38	EN AIDANT L'ENTREPRENEUR CONSCIENT DE REALISER LES TACHES QUI SONT IMPORTANTES POUR DEMARRER ET DEVELOPPER SON AFFAIRE
39	Les sources de financement peuvent impacter positivement le résultat d'un projet d'entrepreneuriat car elles mettent plus de moyens à sa disposition du porteur de projet et l'incite à donner le meilleur de lui pour atteindre ces objectifs afin de ne pas se retrouver en dette. Mais elles peuvent aussi impacter négativement en ce sens qu'elles peuvent rendre le porteur malade et défaillant compte tenu des aléas
43	La source de financement à un impact sur l'abnégation et l'obligation du porteur pour l'atteinte des objectifs du projet car l'origine du financement a un poids sur degré de combativité du promoteur. Le porteur du projet selon les engagements lié à la source de financement à derrière lui des obligations qui lui mettent la pression pour l'atteinte des résultats du projet.
44	Car si la source de financement est trop coûteuse, cela risque d'impacter négativement les résultats
47	Si le projet est de qualité et bancable. Si dans sa mise en œuvre les clients potentiels sont là pour longtemps c'est à dire un projet viable et durable, une bonne idée d'entreprise est trouvée, les compétences existent pour animer, mettre en œuvre et gérer celui-ci, un étude de marché a été effectuée en son temps, une bonne stratégie marketing est mise en place, la programmation et la planification des activité se font régulièrement, tout ceci est contrôlé et bien suivi alors les sources de financement de façon générale peuvent impacter le résultat d'un projet d'entrepreneuriat
48	Pas forcément. Plus de financement est suffisant et offre des possibilités de remboursement intéressants, les impacts négatifs sont moins perceptibles
49	si le financement est un prêt le promoteur a plus d'obligation de résultat
52	par l'aide pour financer les activités. les entrepreneurs n'ont pas souvent les moyens de leurs ambitions et les financements permettent de remédier à ça.
54	ça dépend du secteur d'activité et de quel type de financement. si une activité de mise en marché d'un nouveau produit, si le porteur de projet souscrit à un financement qui ne lui donne pas un peu de temps, il aura vraiment de difficultés à s'en sortir

Sources : Données de sondages générés pas LimSurvey

2.3.Synthèse des résultats de l'enquête

La synthèses des résultats de sondage auprès des entrepreneurs et des consultants en entrepreneuriat nous a permis de tirer des conclusions partielles par rapport aux fondements de nos hypothèses avant d'effectuer une analyse plus approfondie. Ces conclusions sont partielles et se basent essentiellement sur la perception des

entrepreneurs et des consultants de notre échantillon. Cet échantillon est constitué de consultants en entrepreneuriat et d'entrepreneurs qui ont acquis une bonne expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat. En effet l'expérience en entrepreneuriat de différent consultant participant varie de 1 à 15 ans d'exercice avec un nombre de PPE accompagné par chacun variant de 8 à 600 promoteurs d'entreprise (voir tableau 4). Les entrepreneurs quant à eux justifient chacun une expérience qui varie de 1 à 20 ans dans le domaine de l'entrepreneuriat (voir tableau 10 et 11). Tout ceci montre la qualité de l'échantillon et justifie de la pertinence de leur perception.

2.3.1. Impact des sources de financement et degré d'engagement

En ce qui concerne l'impact des sources de financement sur le degré d'engagement des porteurs de projet, tous les consultants qui ont répondu à cette question pensent que les sources de financement ont une réelle incidence sur le degré d'implication, d'engagement des porteurs de projet dans leur projet. Aucun consultant n'a répondu non à cette question. D'autres n'ont pas répondu ou leur réponse n'a pas été enregistré. Néanmoins les consultants ayant répondu oui la question constituent 62,50% des consultants ayant participé à l'étude (tableau 7). Par contre parmi les entrepreneurs, 88,46% des participants à notre étude pensent que les sources de financement influencent fortement le degré d'implication des PPE dans leur projet. Juste 3,85% pensent le contraire et 7,69% pensent que cela est conditionnel (tableau 16)

Au vu des résultats nous constatons que la majorité des consultants en entrepreneuriat et les entrepreneurs pensent comme nous que **les sources de financement impactent le degré d'implication des porteurs de projet d'entrepreneuriat.**

2.3.2. Impact du degré d'engagement des PPE sur le résultat des PE

68,75% des consultants en entrepreneuriat participant à l'étude pensent que le degré d'engagement des porteurs de projet est déterminant pour le succès des projets d'entrepreneuriat. Ce qui implique que 68,75% des consultants sont d'accord avec nous que **le degré d'engagement des sources de financement influence le résultat des PPE.**

Aucun consultant n'a émis un avis contraire. 31,25% des consultants ne sont pas prononcés sur la question (tableau 8)

2.3.3.Impact des sources de financement sur les résultants des PE

Ici aussi 62,50% des consultants en entrepreneuriat pensent que les sources de financement ont un impact sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Aucun consultant n'est allé contre comme pour les deux premières affirmations. Par contre 18,75% des consultants participant ne se sont pas prononcés (tableau 9).

Dans le groupe des entrepreneurs, 64,29% pensent aussi que les sources de financement impactent le résultat des Projets d'entrepreneuriat en se référant à leur situation. 3,57% de leur groupe sont d'avis contraire et 32,14% ne se sont pas prononcés sur la question (tableau19).

En grande majorité les consultants et les entrepreneurs confirment que **les sources de financement ont un impact sur les résultats des Projets d'entrepreneuriat.**

Nos trois hypothèses sont confirmées par les résultats de notre sondage, néanmoins nous allons procéder à une analyse plus approfondie grâce au logiciel SPSS.

CHAPITRE 6 : ANALYSE DES RESULTATS ET VALIDATION DES HYPOTHESES

1. ANALYSE DES DONNÉES

1.1.Description de la base de données

Le tableau ci-dessous présente les différents variables constituant la base de données sous SPSS

Tableau 21 : Base de données

Noms	Types	Largeurs	Décimales	Libellé des variables	Valeurs	Taille de la colonne	Alignement	Mesure
ID	Numérique	8	0	Identification	aucun	8	Centre	Échelle
sourcefinancement	Numérique	8	0	Sources de Financement	{1 = prêt bancaire, 2 = autofinancement, 3 = microfinance, 4 = subvention, 5 = love money, 6 = tontine, 7 crowdfunding, 8 = business Angel}	8	Centre	Nominales
degréengagement	Numérique	8	0	Degré d'engagement	{1 = fort, 2 = moyen, 3 = faible,...}	8	Centre	Ordinales
resultatprojet	Numérique	8	0	Résultat des projets	{1 = succès, 2 = échec}	8	Centre	Nominales

				d'entrepreneuriat				
elementimpactsucces	Numérique	8	0	Élément impactant le succès des projets d'entrepreneuriat	{1 = compétence, 2 = trait de personnalité, 3 = qualité du projet, 4 = source de financement, 5 = accompagnement obtenu}	8	Centre	Nominales
typeaccompagnement	Numérique	8	0	type d'accompagnement	{1 = technique, 2 = financier, 3 = formation, 4 = matériel, 5 = marketing}	8	Centre	Nominales

Sources : construit à partir des données recueillies

1.2. Analyse de statistiques descriptives des données

Tableau 22 : Situation des variables

Statistiques						
		Sources de Financement	Degré d'engagement	Élément impactant le succès des projets d'entrepreneuriat	type d'accompagnement	Résultat des projets d'entrepreneuriat
N	Valide	28	26	25	23	29
	Manquant	14	16	17	19	13

Sources : Analyse statistiques descriptives des données sous SPSS

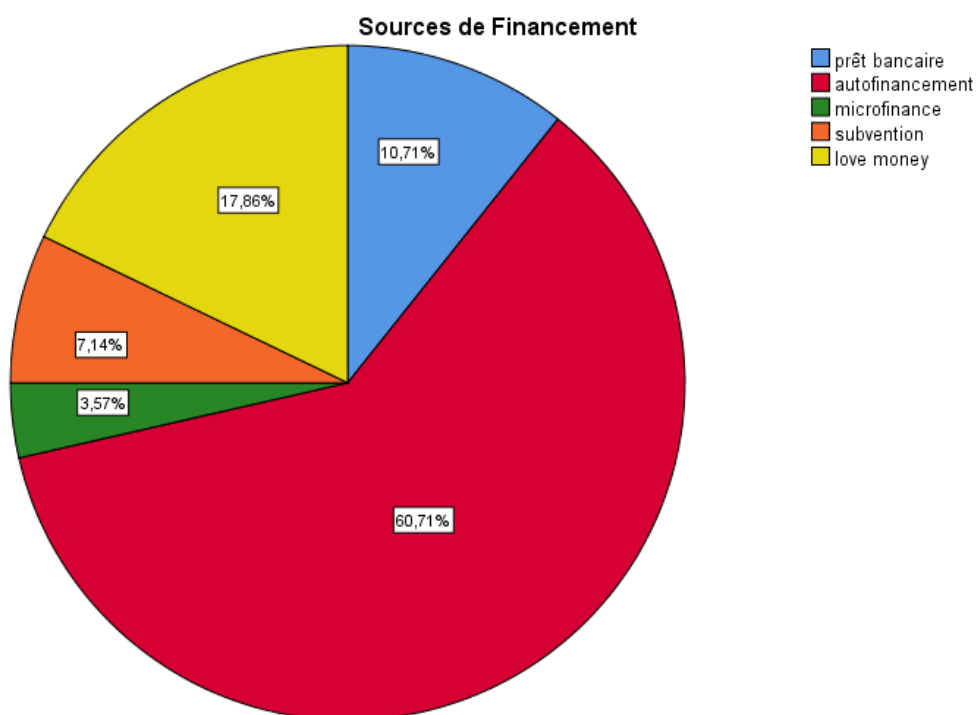
Le présent tableau présente la situation des différentes variables dans la base de données. Il présente le nombre de données valides et manquant par variables.

1.2.1.Sources de financement

Tableau 23 : Table de fréquences de la variable sources de financement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	prêt bancaire	3	7,1	10,7	10,7
	autofinancement	17	40,5	60,7	71,4
	microfinance	1	2,4	3,6	75,0
	subvention	2	4,8	7,1	82,1
	love money	5	11,9	17,9	100,0
	Total	28	66,7	100,0	
Manquant	Système	14	33,3		
Total		42	100,0		

Sources : Analyse statistiques descriptives des données d'enquête sous SPSS

Figure 1 : Graphique en secteur sources de financement

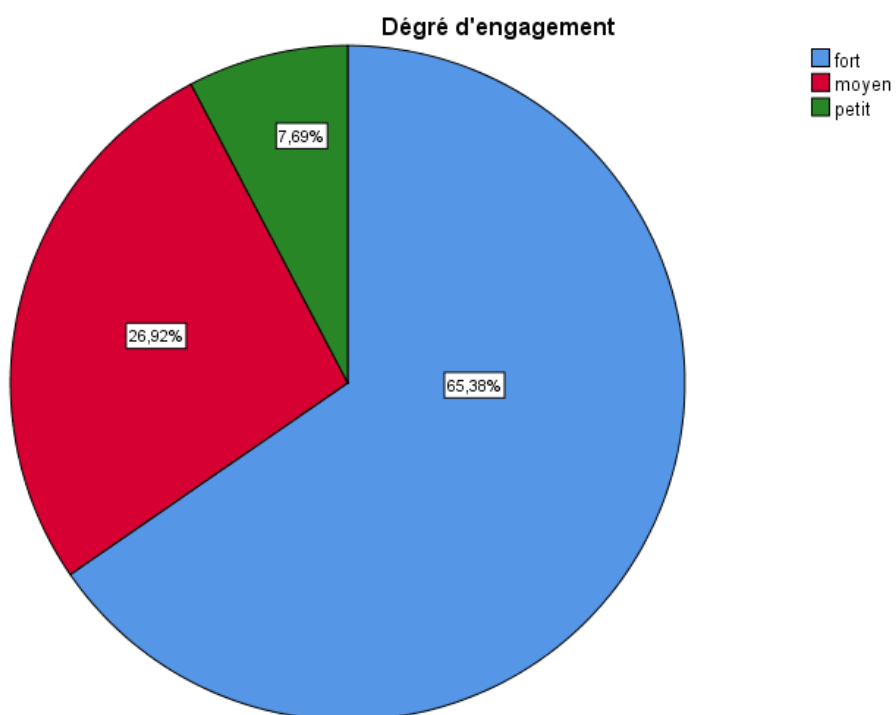
Sources : Graphique généré à partir des données d'enquête par SPSS

1.2.2.Degré d'engagement

Tableau 24 : Table de fréquence de variable Degré d'engagement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	fort	17	40,5	65,4	65,4
	moyen	7	16,7	26,9	92,3
	petit	2	4,8	7,7	100,0
	Total	26	61,9	100,0	
Manquant	Système	16	38,1		
Total		42	100,0		

Sources : Analyse statistiques descriptives des données d'enquête sous SPSS

Figure 2 : Graphique en secteur degré d'engagement

Sources : Graphique généré à partir des données d'enquête par SPSS

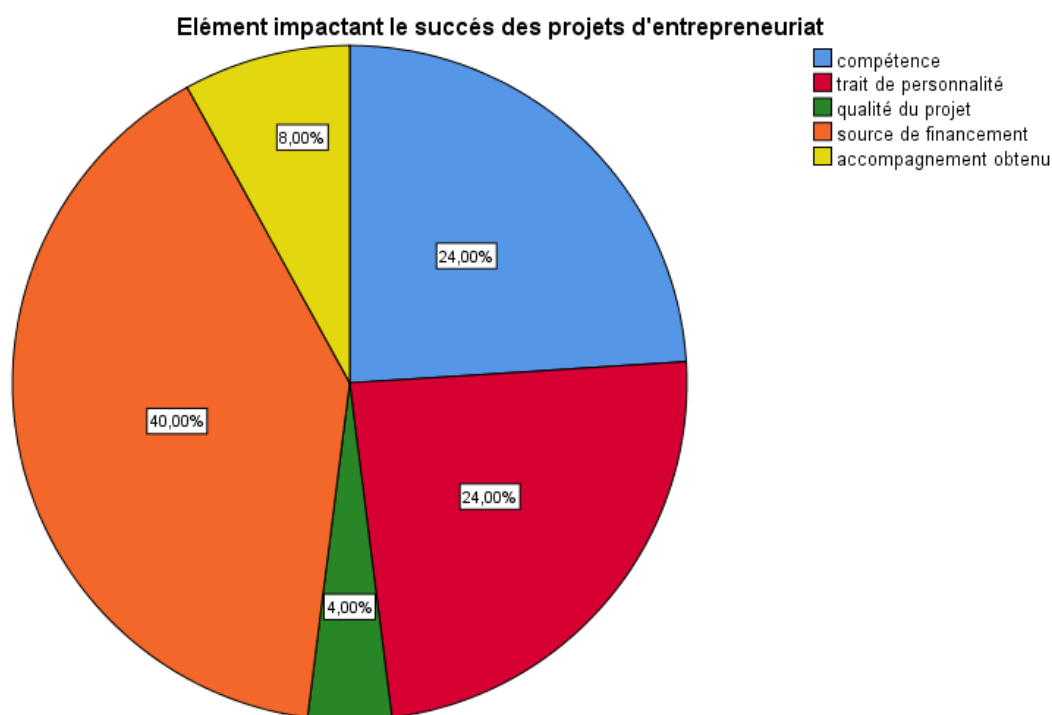
1.2.3.Élément impactant le succès des projets d'entrepreneuriat

Tableau 25 : tableau des fréquences de la variable élément impactant le succès des PE

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	compétence	6	14,3	24,0	24,0
	trait de personnalité	6	14,3	24,0	48,0
	qualité du projet	1	2,4	4,0	52,0
	source de financement	10	23,8	40,0	92,0
	accompagnement obtenu	2	4,8	8,0	100,0
	Total	25	59,5	100,0	
Manquant	Système	17	40,5		
Total		42	100,0		

Sources : Analyse statistiques descriptives des données d'enquête sous SPSS

Figure 3 : Graphique en secteur élément impactant le succès des PE



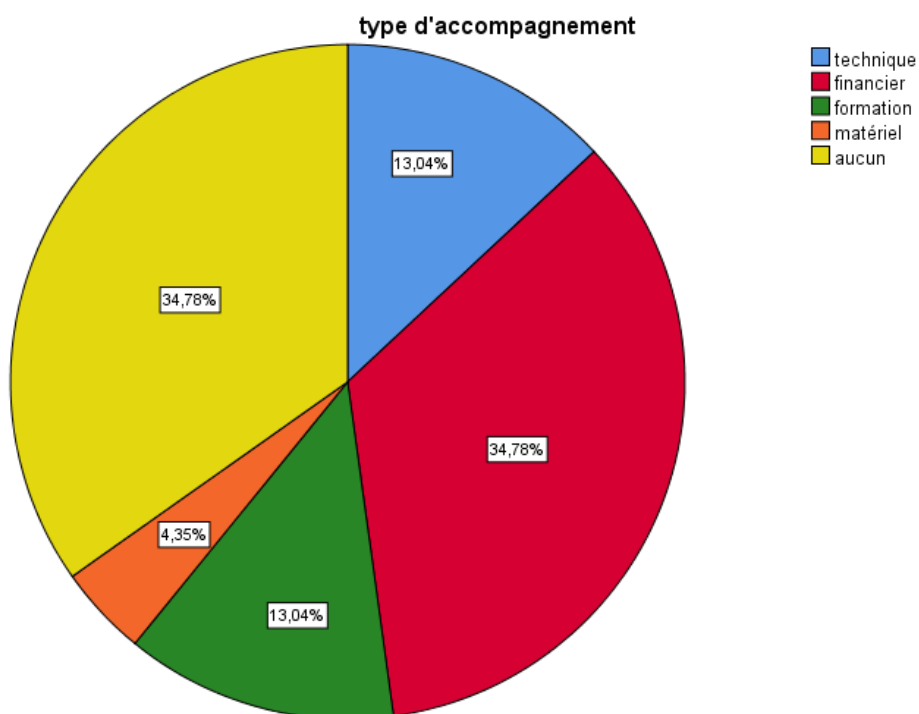
Sources : Graphique généré à partir des données d'enquête par SPSS

1.2.4.Type d'accompagnement

Tableau 26 : Tableau de fréquences de la variable type d'accompagne

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	technique	3	7,1	13,0	13,0
	financier	8	19,0	34,8	47,8
	formation	3	7,1	13,0	60,9
	matériel	1	2,4	4,3	65,2
	aucun	8	19,0	34,8	100,0
	Total	23	54,8	100,0	
Manquant	Système	19	45,2		
Total		42	100,0		

Sources : Analyse statistiques descriptives des données d'enquête sous SPSS

Figure 4 : Graphique en secteur type d'accompagnement

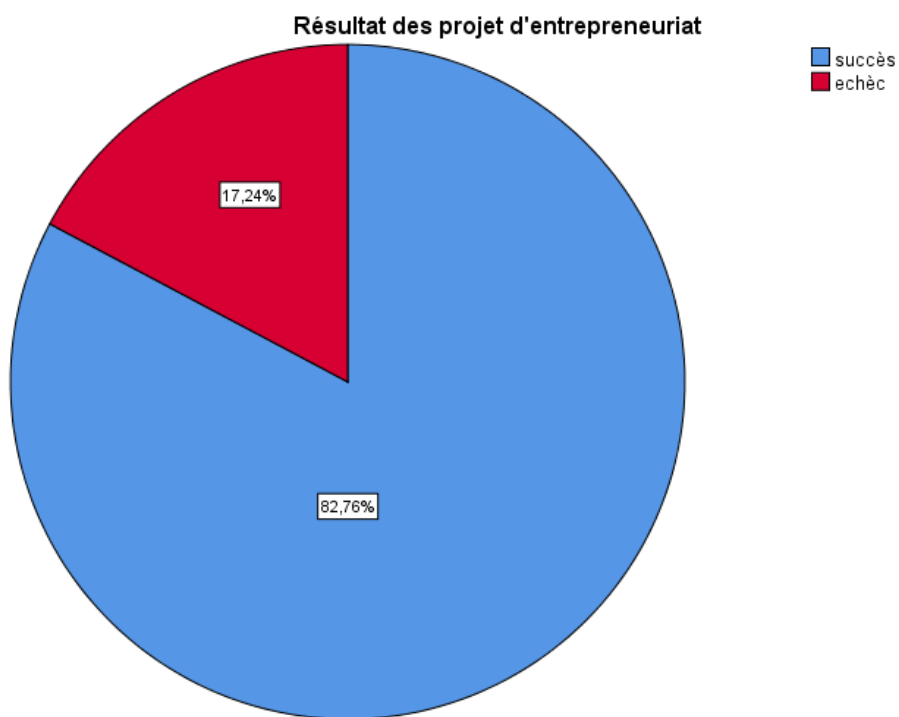
Sources : Graphique généré à partir des données d'enquête par SPSS

1.2.5. Résultat des projets d'entrepreneuriat

Tableau 27 : Table des fréquences de la variable résultat des PE

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	succès	24	57,1	82,8	82,8
	échec	5	11,9	17,2	100,0
	Total	29	69,0	100,0	
Manquant	Système	13	31,0		
Total		42	100,0		

Sources : Analyse statistiques descriptives des données d'enquête sous SPSS

Figure 5 : Graphique en secteur résultat des PE

Sources : Graphique généré à partir des données d'enquête par SPSS

1.3.Test d'indépendance entre les variables

Nos variables entre lesquelles nous voulons vérifier l'interdépendance sont toutes des variables qualitatives, alors nous allons procéder à des tests de Khi-deux afin de vérifier s'il existe une relation significative entre les différentes variables concernées.

1.3.1.Sources de Financement et degré d'engagement

Les résultats du test d'indépendance entre les variables « sources de financement » et « degré d'engagement » sont présentés en dessous.

Tableau 28 : Récapitulatif des observations SF et degré d'engagement

Récapitulatif de traitement des observations						
	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
Sources de Financement	25	59,5%	17	40,5%	42	100,0%
* Degré d'engagement						

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

Le présent tableau nous montre que les observations sont effectuées sur seulement 25 individus sur 42 soit 59,5% de la population de la base de donnée

1.3.1.1.Le test de Tableau croisé

Tableau 29 : Tableau croisé Sources de Financement et Degré d'engagement

Tableau croisé Sources de Financement * Degré d'engagement						
			Degré d'engagement			Total
			fort	moyen	petit	
Sources de Financement	prêt bancaire	Effectif	2	0	0	2
		% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	autofinancement	Effectif	10	4	2	16
		% dans Sources de Financement	62,5%	25,0%	12,5%	100,0%
	subvention	Effectif	1	1	0	2

		% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
	love money	Effectif	3	2	0	5
		% dans Sources de Financement	60,0%	40,0%	0,0%	100,0%
Total		Effectif	16	7	2	25
		% dans Sources de Financement	64,0%	28,0%	8,0%	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

Le présent tableau présente l'effectif d'entrepreneurs compte tenu de leur degré d'engagement consenti par source de financement obtenue. Ainsi nous constatons que 100% des entrepreneurs ayant financé leur projet d'entrepreneuriat avec un prêt bancaire ont un degré d'engagement fort.

Par contre parmi ceux qui ont autofinancé leur projet d'entrepreneuriat 62,5% ont démontré un degré d'engagement fort, 25% un degré d'engagement moyen et seulement 12,5% ont un degré d'engagement faible.

En ce qui concerne les entrepreneurs qui ont financé leur projet par une subvention, 50% ont un fort degré d'engagement et 50% un degré d'engagement moyen. Aucun n'a montré un degré d'engagement faible.

Ceux qui ont profité des love money pour financer leur projet d'entrepreneuriat, 60% ont montré un degré d'engagement fort, 40% un degré d'engagement moyen et aucun parmi et n'a montré de degré d'engagement faible.

En résumé on constate que tous les entrepreneurs ayant financé leur projet d'entrepreneuriat par un prêt bancaire ont un fort degré d'engagement. De plus aucun des entrepreneurs qui ont bénéficié de subvention, love money pour financer leur projet d'entrepreneuriat n'ont démontré un faible degré d'implication dans leur nouvelle entreprise. Seulement quelques entrepreneurs qui ont autofinancé leur projet

d'entrepreneuriat ont montré un faible degré d'implication dans leur nouvelle entreprise. Ces quelques-uns ne sont pas nombreux. Les porteurs de projets qui ont autofinancé leur projet ont montré en grande majorité un fort degré d'engagement entrepreneurial

Le test en dessous nous permet de vérifier s'il existe une relation évidente entre la source de financement et le degré d'engagement du porteur de projet

1.3.1.2. Le test de Khi-deux

Tableau 30 : le test de Khi-deux

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	2,824 ^a	6	,831
Rapport de vraisemblance	3,895	6	,691
Association linéaire par linéaire	,015	1	,903
N d'observations valides	25		
a. 11 cellules (91,7%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,16.			

Sources : Test de Khi-deux à partir des données d'enquête sous SPSS

On constate que la valeur de Khi-deux est de 2.824 avec 6 degrés de liberté et le P value est de 0,831. Ce qui est supérieur à 0.05 donc on ne peut pas rejeter l'Hypothèse P0. Ainsi on peut conclure qu'il n'a aucune relation significative entre les sources de financement et le degré d'engagement

Remarquons que 11 cellules, soit 91,7% des cellules ont un effectif théorique inférieur à 5%. Cette situation rend la conclusion obtenue grâce au test de khi-deux irrecevable. Cela s'explique par le faible effectif de notre base de données.

1.3.2. Degré d'engagement et résultat des projets d'entrepreneuriat

Les résultats des analyses sont présentés en dessous

Tableau 31 : Récapitulatif des observations degré d'engagement et le résultat des PE

Récapitulatif de traitement des observations						
	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
Degré d'engagement * Résultat des projets d'entrepreneuriat	26	61,9%	16	38,1%	42	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

Les observations dans le cadre de ce test sont effectuées sur 26 individus sur 42 soit 61,9%

1.3.2.1. Test de Tableau croisé

Tableau 32 : Tableau croisé Degré d'engagement et Résultat des projets d'entrepreneuriat

Tableau croisé Degré d'engagement * Résultat des projets d'entrepreneuriat					
			Résultat des projets d'entrepreneuriat		Total
			succès	échec	
Degré d'engagement	fort	Effectif	15	1	16
		% dans Degré d'engagement	93,8%	6,3%	100,0%
	moyen	Effectif	4	4	8
		% dans Degré d'engagement	50,0%	50,0%	100,0%
	petit	Effectif	1	1	2
		% dans Degré d'engagement	50,0%	50,0%	100,0%
Total		Effectif	20	6	26
		% dans Degré d'engagement	76,9%	23,1%	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

On constate que le projet d'entrepreneuriat de 93,8% des entrepreneurs ayant un degré d'engagement fort est un succès et seulement 6,3% ont connu l'échec.

Par contre parmi les entrepreneurs ayant un degré d'engagement moyen 50% ont connu le succès et 50% ont connu l'échec. On observe le même taux de succès et d'échec chez les entrepreneurs ayant un taux d'engagement faible.

En résumé on constate que quand le taux d'engagement des porteurs de projet est fort le taux de succès des projets d'entrepreneuriat est élevé. Par contre quand le degré est moyen ou petit les taux de succès et d'échec des projets d'entrepreneuriat sont équivalents

À travers le test en dessous nous allons vérifier s'il existe une relation significative entre le degré d'engagement et résultat du projet d'entrepreneuriat.

1.3.2.2. Le test de Khi-deux

Tableau 33 : test de khi-deux pour les variables degré d'engagement et Résultat des PE

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	6,635 ^a	2	,036
Rapport de vraisemblance	6,746	2	,034
Association linéaire par linéaire	5,404	1	,020
N d'observations valides	26		
a. 4 cellules (66,7%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,46.			

Sources : Test de Khi-deux à partir des données d'enquête sous SPSS

On constate que la valeur de Khi-deux est de 6,635 avec 2 degrés de liberté et le P value est de 0,036. Ce qui est inférieur à 0.05 donc on peut rejeter l'Hypothèse P0 et affirmer qu'il a une relation significative entre le degré d'engagement des porteurs de projet et le résultat des projets d'entrepreneuriat.

Ici aussi, remarquons que 4 cellules, soit 66,7% des cellules ont un effectif théorique inférieur à 5%. Ce qui rend aussi irrecevable les résultats du test de khi-deux ici

1.3.3.Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat

Tableau 34 : Récapitulatif des observations SF et résultat des PE

Récapitulatif de traitement des observations						
	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
Sources de Financement * Résultat des projets d'entrepreneuriat	27	64,3%	15	35,7%	42	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

Les observations retenues dans le cadre de ce test concernent 27 individus sur 42 soit 64,3%

1.3.3.1. Test de Tableau croisé

Tableau 35 : Tableau croisé SF et résultat des PE

Tableau croisé Sources de Financement * Résultat des projets d'entrepreneuriat					
			Résultat des projets d'entrepreneuriat		Total
			succès	échec	
Sources de Financement	prêt bancaire	Effectif	2	0	2
		% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
	autofinancement	Effectif	14	3	17
		% dans Sources de Financement	82,4%	17,6%	100,0%
	microfinance	Effectif	1	0	1
		% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
	subvention	Effectif	1	1	2
		% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
	love money	Effectif	3	2	5
		% dans Sources de Financement	60,0%	40,0%	100,0%

Total	Effectif	21	6	27
	% dans Sources de Financement	77,8%	22,2%	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

On constate à travers ce tableau que 100% des PPE ayant financé leur PE par un prêt bancaire ou un prêt obtenu auprès d'institution de microfinance, a connu le succès.

Parmi les entrepreneurs qui ont autofinancé leur PE, 82,4% ont connu le succès et seulement 17,6% ont connu l'échec.

En ce qui concerne ceux qui ont obtenu une subvention, les 50% ont connu le succès et 50% l'échec

Et enfin ceux qui ont financé leur projet grâce au love money, les 60% ont connu le succès et 40% l'échec.

En résumé, à travers les résultats on constate que la totalité des porteurs de projets d'entrepreneuriat qui ont financé leur projet avec un crédit obtenu soit auprès des institutions bancaire ou des microfinances, ont connu tous le succès. Par contre les entrepreneurs qui ont financé leur projet grâce aux subventions ont connu le succès dans les mêmes proportions que l'échec. Quant à ceux qui ont bénéficié de love money ils ont connu le succès dans une petite majorité par rapport à ceux qui ont connu l'échec. Les résultats semblent montrer que les crédits que ce soit auprès des banques ou des microfinances pour financer un PE favoriseraient le succès. Vérifions par un test de khi-deux s'il y a vraiment une relation significative entre la source de financement et le résultat des PE.

1.3.3.2. Test de khi deux

Tableau 36 : tableau de test de khi-deux entre SF et résultat des PE

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	2,870 ^a	4	,580

Rapport de vraisemblance	3,257	4	,516
Association linéaire par linéaire	2,026	1	,155
N d'observations valides	27		
a. 9 cellules (90,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,22.			

Sources : Test de Khi-deux à partir des données d'enquête sous SPSS

On constate que la valeur de Khi-deux est de 2.870 avec 4 degrés de liberté et le P value est de 0,580.

0,580 étant supérieur à 0.05 donc on ne peut pas rejeter l'Hypothèse P0. Ainsi on peut conclure qu'il n'a aucune relation significative entre les sources de financement et les résultats des projets d'entrepreneuriat.

Pour ce test de khi-deux, on remarque aussi que 9 cellules ont un effectif théorique inférieur à 5%. Comme dans les cas précédents, nous ne pouvons prendre en compte ces résultats.

1.3.4.Sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat avec le degré d'engagement comme variable de contrôle

Nous testons ici s'il existe une relation entre la source de financement et le résultat du projet d'entrepreneuriat compte tenu du degré d'engagement du porteur de projet. Pour ce faire nous effectuons un test d'hypothèse entre les variables sources de financement et résultat de projet d'entrepreneuriat avec la variable degré d'engagement comme variable contrôlée.

Tableau 37 : Récapitulatif des observations SF et résultat des PE avec degré d'engagement

Récapitulatif de traitement des observations						
	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage

Sources de Financement * Résultat des projets d'entrepreneuriat * Degré d'engagement	25	59,5%	17	40,5%	42	100,0%
---	----	-------	----	-------	----	--------

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

Le tableau montre que sur 42 individus de la base de données, juste 25 sont pris en compte par ce test soit un pourcentage de 59,5%

1.3.4.1. Test de Tableau croisé

Tableau 38 : Tableau croisé Sources de Financement et Résultat des projets d'entrepreneuriat et Degré d'engagement

Tableau croisé Sources de Financement * Résultat des projets d'entrepreneuriat * Degré d'engagement						
Degré d'engagement				Résultat des projets d'entrepreneuriat		Total
				succès	échec	
fort	Sources de Financement	prêt bancaire	Effectif	2	0	2
			% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
		autofinancement	Effectif	10	0	10
			% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
		subvention	Effectif	1	0	1
			% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
		love money	Effectif	2	1	3
			% dans Sources de Financement	66,7%	33,3%	100,0%

	Total		Effectif	15	1	16
			% dans Sources de Financement	93,8%	6,3%	100,0%
moyen	Sources de Financement	autofinancement	Effectif	2	2	4
			% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
		subvention	Effectif	0	1	1
			% dans Sources de Financement	0,0%	100,0%	100,0%
		love money	Effectif	1	1	2
			% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
	Total		Effectif	3	4	7
			% dans Sources de Financement	42,9%	57,1%	100,0%
petit	Sources de Financement	autofinancement	Effectif	1	1	2
			% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
	Total		Effectif	1	1	2
			% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
Total	Sources de Financement	prêt bancaire	Effectif	2	0	2
			% dans Sources de Financement	100,0%	0,0%	100,0%
		autofinancement	Effectif	13	3	16
			% dans Sources de Financement	81,3%	18,8%	100,0%
		subvention	Effectif	1	1	2
			% dans Sources de Financement	50,0%	50,0%	100,0%
		love money	Effectif	3	2	5
			% dans Sources de Financement	60,0%	40,0%	100,0%

	Total	Effectif	19	6	25
		% dans Sources de Financement	76,0%	24,0%	100,0%

Sources : Test des tableaux croisés des données d'enquête sous SPSS

On constate que les entrepreneurs qui financé leur projet d'entrepreneuriat avec un prêt bancaire, une subvention ou autofinancement ont tous connu le succès quand leur degré d'engagement est fort. Par contre parmi ceux qui ont financé leur projet d'entrepreneuriat avec les love money et ont montré un taux d'engagement élevé seulement 66,7% ont connu le succès et 33,3% ont connu l'échec. De façon globale les entrepreneurs qui ont montré un fort degré d'engagement dans la mise en œuvre de leur projet d'entrepreneuriat ont enregistré un taux de 93,8% de succès différemment de la source de financement de leur projet.

Les entrepreneurs qui ont financé leur projet par un love money ou un autofinancement et qui ont démontré un degré d'engagement moyen dans la mise en œuvre de leur projet ont enregistré 50% de succès et 50% d'échec. Ceux qui comme eux ont montré les mêmes degrés d'engagement et qui ont financé leur projet grâce à des subventions ont enregistré 100% d'échec, zéro succès. Globalement les entrepreneurs qui ont un degré d'engagement moyen ont enregistré 42,9% de succès contre 57,1% d'échec différemment de la source de financement adoptée.

Quant aux entrepreneurs qui ont démontré un degré d'engagement faible, nous avons observé que le cas de deux entrepreneurs qui ont autofinancé son projet d'entrepreneur. Un a connu l'échec et le second le succès. Ainsi on constate de façon globale auprès des entrepreneurs observés que pour un petit degré d'engagement il y a 50% de chance d'obtenir le succès ou l'échec.

En résumé on a pu observer que les entrepreneurs ayant démontré un fort degré d'engagement dans leur projet ont à 100% obtenu le succès et ceci malgré les différentes sources de financement utilisées pour financer leur projet.

Nous allons vérifier à travers le test de Khi-deux s'il y existe une relation significative entre sources de financement d'un PE et le résultat de ce dernier compte du degré d'engagement du porteur de projet.

1.3.4.2. Test de Khi-deux avec variable de contrôle

Tableau 39 : test de khi-deux avec variable de contrôle

Tests du khi-carré				
Degré d'engagement		Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
fort	khi-carré de Pearson	4,622 ^b	3	,202
	Rapport de vraisemblance	3,662	3	,300
	Association linéaire par linéaire	3,403	1	,065
	N d'observations valides	16		
moyen	khi-carré de Pearson	,875 ^c	2	,646
	Rapport de vraisemblance	1,243	2	,537
	Association linéaire par linéaire	,050	1	,823
	N d'observations valides	7		
petit	khi-carré de Pearson	. ^d		
	N d'observations valides	2		
Total	khi-carré de Pearson	2,316 ^a	3	,509
	Rapport de vraisemblance	2,609	3	,456
	Association linéaire par linéaire	1,862	1	,172
	N d'observations valides	25		
a. 7 cellules (87,5%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,48.				
b. 7 cellules (87,5%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,06.				
c. 6 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,43.				
d. Aucune statistique n'a été calculée car Sources de Financement est une constante.				

Sources : Test de Khi-deux à partir des données d'enquête sous SPSS

On constate que, pour le test de Khi-deux effectué sur les trois niveaux du degré d'engagement, un certain nombre de cellules ont des effectifs théoriques inférieurs à 5

dans chacun des cas. Pour le niveau de degré d'engagement fort, 7 cellules ont un effectif théorique inférieur à 5, pour le niveau moyen nous avons aussi 7 cellules dans ce cas et enfin pour le degré d'engagement petit nous avons 6 cellules ayant un effectif inférieur à 5. Dans cette situation les tests de Khi-deux ne sont pas valables. Ainsi nous ne sommes pas en mesure de tester s'il existe une relation significative entre la source de financement et le résultat du projet d'entrepreneuriat compte tenu du degré d'engagement du porteur de projet.

2. VALIDATION DES HYPOTHÈSES

Les tests d'hypothèses Khi-deux effectués pour vérifier l'existence de relation en premier lieu entre les variables sources de financement et degré d'engagement, puis entre les variables degré d'engagement et résultat des projets d'entrepreneuriat et enfin entre les variables sources de financement et résultat des projets d'entrepreneuriat devraient nous permettre de valider ou non nos trois hypothèses. Mais les résultats obtenus suite aux différents tests d'hypothèses Khi-deux effectués n'étaient pas valables. Cela est dû au fait que, au cours des trois tests de khi-deux effectués, il y a avait un certain nombre de cellules dont les effectifs théoriques étaient inférieurs à 5. Cette situation s'explique par le faible effectif de la population de notre base de données. Aussi le grand nombre de valeurs manquantes ont rendu invalides beaucoup d'observations au cours des tests des Khi-deux. Nous n'avons pas obtenus beaucoup de répondants pour notre sondage auprès des entrepreneurs. Nous avons obtenu 59 réponses sur 151 personnes sollicitées dont 28 complètes et 31 partielles (cf. tableau 3).

Comme nous n'avons pas pu valider nos hypothèses grâce au test d'hypothèse Khi-deux nous nous sommes focalisés sur les tendances fournies par les différentes observations. En effet les résultats de l'enquête d'opinion auprès des consultants en entrepreneuriat combinés aux résultats des tableaux croisés des données recueillies auprès des entrepreneurs nous ont permis de déterminer la plausibilité de nos hypothèses.

1.1.Hypothèse 1

Concernant notre hypothèse N°1 : **les sources de financement impactent le succès des projets d'entrepreneuriat**, le sondage auprès des consultants en entrepreneuriat à révéler que 62,50% des consultants en entrepreneuriat participant à l'étude et 100% de ceux qui se sont prononcés sur cette question pensent que les sources de financement ont un impact sur le résultat des projets d'entrepreneuriat (Tableau 9). De plus du côté des entrepreneurs, 64,29% des participants à l'étude pensent que les sources de financement de leur projet d'entrepreneuriat ont déterminé la situation actuelle de leur entreprise. Seulement 3,57% de leur groupe pensent le contraire (Tableau 19).

Au vu de ces tendances nous pouvons affirmer que notre Hypothèse N°1 : **les sources de financement impactent le succès des projets d'entrepreneuriat** est vraisemblable.

1.2.Hypothèse 2

Quant à notre Hypothèse N°2 : **Les sources de financement influencent le niveau d'engagement du porteur de projet**, les résultats du sondage révèlent aussi que 62,50% des consultants ayant participé à l'étude et 100% des répondants à cette question pensent que les sources de financement impactent le degré d'engagement des porteurs de projet d'entrepreneuriat (tableau7). Les entrepreneurs de leur côté, 88,46% des participants à l'étude pensent que les sources de financement influencent le degré d'implication, d'engagement des PPE dans leur projet. Juste 3,85% pensent le contraire et 7,69% pensent que des conditions pourraient s'appliquer (tableau 16).

Compte tenu de ces tendances nous pouvons affirmer que notre hypothèse N°2 : **Les sources de financement influencent le niveau d'engagement du porteur de projet** aussi est vraisemblable

1.3.Hypothèse N°3

Les résultats du sondage en rapport avec notre hypothèse N°3 : **Le niveau d'engagement du porteur de projet est déterminant dans le succès d'un projet d'entrepreneuriat**, rapportent que 68,75% des consultants en entrepreneuriat participant

à l'étude et 100% des répondants à cette question approuvent que le degré d'engagement des porteurs de projet est déterminant pour le succès des projets d'entrepreneuriat (Tableau 8).

À partir de ces résultats nous pouvons affirmer que notre Hypothèse N°3 : **Le niveau d'engagement du porteur de projet est déterminant dans le succès d'un projet d'entrepreneuriat** est aussi vraisemblable.

Nos trois hypothèses compte tenu des tendances observées à partir des résultats de sondages, sont vraisemblables.

CHAPITRE N°7 : DISCUSSION, LIMITES, PARTICULARITES, RECOMMANDATIONS ET PORTEE SCIENTIFIQUE

1. DISCUSSION

La source de financement constitue un élément important dans la mise en place d'un projet d'entrepreneuriat. Comme le dit si bien (Staniewski, Szopiński et al. 2016), Un financement approprié constitue un déterminant important pour le succès de toute entreprise, de même pour celle dans la phase de démarrage. L'enquête réalisée sur le terrain auprès d'entrepreneurs et de consultants en entrepreneuriat nous a révélé les sources de financement dont les entrepreneurs se servent pour financer leur projet d'entrepreneuriat et les raisons du choix de l'une au détriment de l'autre. Les raisons sont diverses et celles qui dominent le plus dans les réponses sont : le manque de biens immobiliers et de garanties de divers ordres pour avoir accès au financement bancaire ou les institutions financières secondaire telle que les microfinances, le choix de l'autofinancement et les love money qui sont des financements plus leur portée. La majorité a opté pour ces deux dernières sources de financement surtout pour l'autofinancement car ils préfèrent disent – ils, compter sur leur propre force au début de leur activité, quitte à solliciter un financement extérieur plus tard. Ceci est d'ailleurs la pratique ailleurs. Staniewski, Szopiński et al. (2016) rapportent (Basu et Parker, 2001) et (Bădulescu, 2011) qui citent les fonds propres des entrepreneurs et (Bates, 1997) qui quant à lui parle des prêts des membres de la famille et (Bădulescu, 2011) comme les principales sources de capitaux pour lancer un projet d'entrepreneuriat un peu partout dans le monde. Les travaux de (Staniewski, Szopiński et al. 2016) ont particulièrement retenus notre attention car il s'est penché sur la relation entre la motivation entrepreneuriale des porteurs de projets et le choix de leur sources de financement. De plus les travaux évoquent le cas des subventions. Staniewski, Szopiński et al. (2016) affirment l'existence d'un risque qu'un projet d'entrepreneuriat financé à l'aide de fonds non remboursables ne poursuit des objectifs autres que celui d'un projet d'entrepreneuriat

classique. Ce risque est moindre dans le cas d'un projet d'entrepreneuriat autofinancé par le porteur de projet ou financé grâce à un prêt remboursables. Ceci est très d'actualité car dans le but de vulgariser l'entrepreneuriat des fonds et des programmes ont été mis en place un peu partout dans le monde pour mettre à disposition des porteurs de projets un financement non remboursable pour combler leur besoin en financement. La question se pose aujourd'hui de savoir l'efficacité de ces financements. Cette situation fait partie des éléments principaux qui ont motivé cette étude. Le financement non remboursable est-il vraiment efficace pour favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat? Beaucoup de programme de promotions de l'entrepreneuriat dans le but d'être plus efficace dans leur mission ont commencé par s'intéresser à cette question. Le cas du programme PEJ (Projet Emploi des jeunes) au Bénin diligenté par le gouvernement béninois et la banque mondiale est un exemple parmi tant d'autres. Ce programme a pour mission de financer dix mille (10 000) jeunes déscolarisés pour mettre en place de microprojets. L'objectif est d'accompagner ces microprojets afin qu'ils puissent servir de pôles de développement pour les régions dans lesquelles ils sont implantés. Après une première phase les coordonnateurs de PEJ ont essayé d'évaluer l'impact du financement non remboursable de ces microprojets sur leur résultat. Pour ce faire le programme a identifié des localités où les jeunes sélectionnés ont été financé et coaché pour mettre en place leur microprojet. Contrairement à ces dernières localités, le programme a identifié d'autres localités où les jeunes ont été juste coachés pour mettre en place leur projet. La situation des microprojets dans les deux localités est évaluée après deux à trois ans afin d'identifier dans quelle localité les microprojets ont plus abouti. Il est important que les différents programmes et fond de développement de l'entrepreneuriat puissent comme le PEJ évaluer l'impact du financement non remboursable qu'ils accordent aux promoteurs de projet d'entrepreneuriat sur l'aboutissement de leur projet. Ceci améliorera surement les conditions de mise en place de financement. Des améliorations apparaitront surement si des outils psychologiques sont appliqués sur les demandeurs de financement non remboursable pour financer leur projet d'entrepreneuriat afin de déterminer leurs motivations (Staniewski, Szopiński et al. 2016),et booster leur engagement entrepreneurial. En effet l'engagement apparait comme une condition première qui précède la mise en œuvre d'actions positives pour l'atteinte de résultats probants dans nos

activités de tous les jours (Tasnim and Singh 2016). L'importance de l'engagement dans l'aboutissement des projets d'entrepreneuriat a été abordée par beaucoup de chercheurs ces dernières années. Nous l'avons aussi observé à travers notre étude. La quasi-totalité des entrepreneurs qui ont fait preuve d'un degré d'engagement fort, ont obtenu du succès dans le projet d'entrepreneuriat. L'effort est nécessaire à l'aboutissement de tout projet d'entrepreneuriat (Uy, Foo et al. 2015). Ainsi les situations qui pourraient solliciter plus d'effort de la part du porteur de projet serait bénéfique pour le succès de son projet d'entrepreneuriat.

Les sources de financement remboursables solliciteraient plus d'effort de la part d'un porteur de projet que les sources de financement non remboursables car il a l'obligation de se battre pour fructifier les fonds investis afin de pouvoir rembourser prêteurs. Ceci implique une obligation de résultat pour le porteur de projet. Il doit s'engager totalement dans le projet et produit tout l'effort nécessaire pour respecter les engagements pris envers le prêteur. En cas de non-respect des engagements, les répercussions pourraient s'avérer fatales pour le porteur de projet car les prêteurs disposent des moyens légaux ou non pour exiger le remboursement de leurs fonds. Les financements remboursables apparaissent en réalité comme une obligation de succès pour les porteurs de projets d'entrepreneuriat. Au-delà des difficultés rencontrées pour accéder à ces financements et les conditions parfois difficiles qui les entourent, les financements remboursables constituent une chance pour les porteurs de projet qui rêvent mettre en place une entreprise prospère. C'est aussi le cas de l'autofinancement car ici l'effort du porteur de projet commence bien avant la mise en œuvre du projet d'entrepreneuriat. En effet il commence par constituer son épargne bien avant le projet. Dans ce cas même si le porteur de projet n'a rien à rembourser, il est déjà enclin à un effort. Il n'a pas de raison que cet effort ne continue pour atteindre les objectifs fixés.

Les sources de financement non remboursable créent plus de facilité aux porteurs de projet d'entrepreneuriat. La pression est moindre et ceci entache d'une certaine façon leur degré d'engagement, l'effort à produire. Cependant le paramètre motivation pourrait booster ce degré d'engagement. La motivation vise à fixer des objectifs et à se battre

pour atteindre des objectifs (Lewin, 1943)⁷. Les subventions sont de nos jours accordés à beaucoup de porteurs de projet d'entrepreneuriat par les programmes et fonds de promotion de l'entrepreneuriat dans le cadre de la vulgarisation de l'entrepreneuriat. Pour avoir travaillé comme consultant en entrepreneuriat dans certains de ces programmes nous avons constaté que de plus en plus des conditions accompagnent ce type de financement. En effet les programmes s'arrangent pour que les subventions couvrent une partie du besoin en financement. Ainsi les projets ayant bénéficiés de subvention sont mis en œuvre grâce à un financement composé. La subvention couvre souvent entre 20 à 30% du cout total du projet et le reste est assuré soit par les fonds propres du porteur de projet, soit grâce à un crédit ou les deux réunis. Cette forme apporte un peu de pression aux porteurs.

Pour favoriser le succès des projets d'entrepreneuriat, le choix de la source de financement doit se faire en conséquence, pour susciter un degré d'engagement élevé de la part du porteur de projet car comme là si bien dit (Uy, Foo et al. 2015), L'effort est nécessaire à le succès de tout projet d'entrepreneuriat.

2. LES LIMITES DE L'ÉTUDE

Cette recherche ne s'est pas faite sans des difficultés. En effet nous avons été confrontés à certaines difficultés qui sont à la base de l'essentiel des limites de cette étude. Ces limites sont tant d'ordre méthodologique que logique.

2.1. Les limites méthodologiques

Les limites méthodologiques se résument en trois points essentiels :

1. Le premier point est la taille de notre de la population de notre base de données. En effet, l'effectif de la population de notre base de données est assez petit et cette situation ne nous a pas permis de valider nos hypothèses avec des tests

⁷ Cité par (Uy, Foo et al. 2015)

d'hypothèses adaptés. Cela est dû au nombre de réponses réduit enregistré au cours de notre sondage

2. Le deuxième point est lié à la méthode de collecte de données. Les données ont été collectées de façon numérique. Les différents répondants ont été contactés par internet. Bien que cela présente d'avantage, nous jugeons que si nous étions allés sur le terrain nous aurions collecté plus d'informations. Nous n'avions pas opté pour cette raison pour des raisons de coût et de manque de temps.
3. Et enfin le troisième point est lié à la méthode d'évaluation du degré d'engagement des porteurs de projet. La meilleure méthode aurait été une observation sur le terrain ou de définir une grille d'évaluation des différents éléments liés à l'engagement pour soumettre aux entrepreneurs sondés.

Les trois cités plus hauts constituent les milites d'ordre méthodologique de cette étude.

2.2.Les limites d'ordre théorique et logique

Cette recherche s'est penché essentiellement sur l'incidence des différentes sources de financement sur le niveau d'engagement des porteurs de projets d'une part et de l'impact de ce niveau d'engagement sur le résultat du projet d'autre part. Il y a divers aspects théorique et logique qu'elle n'abordera pas car ces aspects sont soit largement abordés dans la littérature ou pris individuellement pourraient constituer un sujet à part entière de recherche. Ces aspects sont :

- L'incidence des frais financiers liés aux différentes sources de financement sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Certaines sources de financement, compte tenu des intérêts parfois élevés augmentent les charges financières de l'entrepreneur. Au cas où les revenus périodiques du projet ne sont pas bien estimées, ceci crée l'échec purement et simplement de l'entreprise car ne pouvant pas honorer ses engagements.
- L'aspect culture et genre du sujet. Ici nous évoquons la capacité de certaines cultures et genre à mieux gérer la pression de façon générale. En effet certaines personnes ont la facilité de gérer les pressions, ils ont un gout du risque sans se laisser pour autant perturber pas les déconvenues éventuelles. Cette façon d'être très peu commun peut leur provenir de leur culture, leur famille, leur ethnie, leur genre, leur vaincu ou autre origine. Il paraît évident qu'une personne qui a cette façon d'être réagira autrement par rapport à la pression qui pourrait découler des exigences de certaines sources de financement.
- La motivation des porteurs de projet d'entrepreneuriat. Les motivations à entreprendre sont nombreuses et différent d'un porteur de projet à un autre. Elles peuvent très influencer le degré d'engagement des porteurs de projet.
- Les futures recherches sur le sujet devront prendre en considération nos limites des différents ordres afin que les résultats soient plus probants.

3. LA PARTICULARITÉ DE L'ÉTUDE

Beaucoup d'études précédentes se sont penchées sur les résultats des projets d'entrepreneuriat et sur l'engagement entrepreneurial des porteurs de projet. Elles ont essayé d'établir une relation entre l'engagement entrepreneurial et la performance des nouvelles entreprises (Tasnim and Singh 2016).

Cette étude contrairement à la majorité des études précédentes concernant les résultats des projets d'entrepreneuriat, analyse l'impact des sources de financement sur le niveau d'engagement des promoteurs d'une part et d'autre part l'impact de niveau d'engagement des porteurs de projet d'entrepreneuriat sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Ce niveau d'engagement est bien différent du niveau d'engagement qui pourrait découler de la personnalité, de la capacité innée de l'entrepreneur à plus s'impliquer et à conduire son projet au succès comme l'a relevé beaucoup de chercheurs. Omrane, Fayolle et al (2011) par exemple à travers l'analyse de divers courants de réflexion par rapport à la question affirmaient que les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité du porteur de projet prédisposent fortement à l'activité entrepreneuriale. Le niveau d'engagement dont nous parlons dans cette étude est induit par la pression éventuelle liée aux exigences des différentes sources de financement. Cette approche fait la particularité de cette étude. Elle permettra d'évaluer comment la source de financement d'un projet d'entreprise pourrait impacter les résultats de ce projet. Ceci à travers l'engagement supplémentaire suscité par les pressions générées par les exigences de la source de financement.

4. RECOMMANDATION

Le sujet est très d'actualité car de plus en plus les programmes de promotion de l'entrepreneuriat se posent des questions sur l'impact de leur financement sur le résultat de ces projets d'entrepreneuriat. Les futures recherches sur cette question doivent pouvoir définir une grille d'évaluation du degré d'engagement des porteurs de projet afin de

déterminer approximativement le niveau d'engagement porteurs de projet sondés. Aussi il est important que la recherche prenne en compte un grand nombre d'entrepreneurs et tenir compte de leur région d'origine, de leur ethnie, de leur motivation, de la taille de leur projet (coût du projet) afin de vérifier si ces paramètres n'influenceraient pas le niveau d'engagement généré par la source de financement. La prise en considération de ces différents éléments permettra de mieux évaluer les relations entre source de financement et degré d'engagement entrepreneurial afin de déduire l'impact des sources de financement sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Cette recherche serait d'un apport considérable pour la gestion des projets en particulier les projets d'entrepreneuriat.

5. PORTÉE SCIENTIFIQUE DE LA RECHERCHE

Dans la gestion des projets, les différents types de projets sont souvent classés en deux catégories qui sont :

- Les projets d'ingénierie qui consiste à la réalisation d'ouvrages de différents ordres
- Les projets de développement de produits ou services de façon récurrente pour répondre à un besoin sur un marché.

Les projets d'entrepreneuriat correspondent parfaitement à la deuxième catégorie car, ils consistent à la production de biens ou services innovants ou non pour faire face aux besoins des populations dans le but de se faire du profit. Tous les projets de façon générale sont confrontés aux problèmes d'échec. Galiana (2017), relevait depuis 2012 que 43% des projets sont livrés avec des problèmes de retard, de dépassement de budget ou de caractéristiques non conformes, et 18% sont carrément des échecs. Cette situation persiste encore aujourd'hui et les projets d'entrepreneuriat n'en sont pas épargnés. Le cas des échecs des projets d'entrepreneuriat compte tenu leur incidence sur le développement des personnes et des localités doit nécessiter une attention particulière. Beaucoup de chercheurs se sont penchés sur la question et les causes éventuelles ont été identifiées et diverses solutions proposées. Notre étude se penchera sur la question des échecs des

projets d'entrepreneuriat mais nous nous pencherons en particulier sur l'impact des différents moyens de financement existants, sur les résultats de ce type de projet. Le financement est un élément essentiel dans la gestion des projets car sans la disponibilité de ressources financières, la mise en œuvre d'un projet est difficile voire impossible. Ainsi l'analyse des impacts des sources de financement sur les résultats des projets d'entrepreneuriat concerne parfaitement le domaine de la gestion des projets et de plus aborde une question d'actualité.

CONCLUSION

Le succès des projets d'entrepreneuriat est une question de grande importance. Compte tenu des efforts des institutions aussi bien nationales qu'internationales pour faciliter l'émergence d'entreprises prospères un peu partout dans le monde, il est primordial de trouver les meilleures dispositions pour que les projets d'entrepreneuriat soient des réussites. Ceci est une préoccupation qui a retenu l'attention de beaucoup de chercheurs ces dernières années. Beaucoup de théories ont été mis en place afin de mieux maîtriser les différentes étapes de la démarche entrepreneuriale. Les résultats ont considérablement amélioré la conduite des projets d'entrepreneuriat. Les différentes étapes, de l'identification de l'idée d'entreprise jusqu'à la commercialisation des produits ou services ont été parcouru et des stratégies ont été élaboré pour pouvoir mieux les aborder. Malgré les avancées notables, des aspects de ce type particulier de projet restent encore à cerner car des cas d'échec de projets d'entrepreneuriat sont encore nombreux. Certains champs de recherche restent encore à explorer pour réduire encore le taux d'échec des projets d'entrepreneuriat.

Ces travaux de recherche s'inscrivent dans cette dynamique et a essayé d'évaluer si les sources de financement peuvent influencer les résultats (échec ou succès) des projets d'entrepreneuriat. Aujourd'hui les porteurs de projets d'entrepreneuriat disposent d'une grande variété de sources de financement à leur portée pour financer leur projet même si l'accès à certaines impose des conditions. Il est important qu'ils puissent choisir la source de financement qui pourrait mieux favoriser la réussite de leur projet.

Ces travaux de recherche ont identifié que les sources de financement remboursable sont vraisemblablement prédisposent d'avantage les projets d'entrepreneuriat au succès que les sources de financement non remboursable. En effet nous avons pu observer que les sources de financement remboursables ont amplifié le degré d'engagement des promoteurs d'entreprise pour la réussite de leur projet d'entrepreneuriat. Au vu de ces résultats nous recommandons aux porteurs de projet d'entrepreneuriat de prioriser les

sources de financement remboursable dans leur recherche de financement. Les financements non remboursables constituent une opportunité mais il serait judicieux si ces opportunités se présentaient de les associer avec des financements remboursables pour entretenir un peu la pression.

Ces travaux de recherche, au-delà de ses limites, donne d'orientation pour un financement des projets d'entrepreneuriat plus enclin à la réussite et donne d'ouverture sur d'autres champs de recherche. Les champs de recherche tels que l'incidence des paramètres culturels, ethniques, genre et valeurs éthiques sur le choix des sources de financement et l'incidence des facteurs motivation, personnalité du promoteur d'entreprise sur son engagement entrepreneurial d'une part et sur le résultat des projets d'entrepreneuriat d'autre part.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Andrieu, G. and A. P. Groh (2012). "Entrepreneurs' financing choice between independent and bank-affiliated venture capital firms." Journal of Corporate Finance **18**(5): 1143.

Bellanca, S. and O. Colot (2014). "Motivations et typologie d'entrepreneurs. une étude empirique belge." La Revue des Sciences de Gestion **266**(2): 63-74.

Berger-Douce, S. (2014). "Projets et entrepreneuriat au sein des pays émergents, Sous la direction de Robert Patuél Paris, L'Harmattan, 2013, 302 p." Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise **27**(1).

Bergset, L. (2018). "Green start-up finance – where do particular challenges lie?" International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research **24**(2): 451-575.

Bettignies, J.-E. d. (2008). "Financing the Entrepreneurial Venture." Management Science **54**(1): 151-166, VII.

Bidzogo, E. (2012). "Vers un véritable autofinancement de l'investissement en Afrique ? Témoignage en forme de projet, de souhait, de suggestion sur les tontines au Cameroun." La Revue des Sciences de Gestion **255-256**(3): 167-170.

Le fonctionnement des tontines qui est l'objet de cette présentation, a permis de constater qu'elles participent au microcrédit entre personnes ayant décidé, ensemble, de mettre en place ce mode de circulation de capitaux entre elles. À partir du génie visé par les tontines populaires, basé sur l'épargne d'une part et sur l'investissement autoproduitif d'autre part, nous suggérons d'utiliser un tel génie pour la réussite du financement de projets pastoraux et sociaux au niveau des Églises, des paroisses... en Afrique. Pourquoi tontines « populaires » ? Parce qu'elles sont largement utilisées par les populations camerounaises, en particulier par les femmes camerounaises, comme mode d'épargne et d'investissement en dehors du système financier officiel ou des banques instituées. Cela nous conduit à mener une analyse sur l'entrepreneuriat, l'investissement et la visée de l'autofinancement des projets, des structures sociales variées, des entreprises... Mots-clés : tontine, finance alternative, autofinancement.

Boutinet, J.-P. and B. Raveleau (2011). "Questionnement autour du projet entrepreneurial." Revue de l'Entrepreneuriat **10**(2).

Chabaud, D. and K. Messeghem (2010). "Stratégie et entrepreneuriat. Les opportunités, ruptures et nouvelles perspectives." Revue française de gestion **36**(206): 87-92.

Charles-Pauvers, B., et al. (2004). "La compétence du créateur d'entreprise innovante : quelles interrogations ?" Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise **17**(1).

Cumming, D., et al. (2019). "Does equity crowdfunding democratize entrepreneurial finance?" Small Business Economics.

Fayolle, A. (2010). "Organisation entrepreneuriale et orientation vers les opportunités. Un cadre intégrateur." Revue française de gestion **36**(206): 149-169.

Fayolle, A. and N. Lassas-Clerc (2006). "Création d'entreprise : de l'idée à... l'inaction." L'Expansion Management Review **123**(4).

Galiana, D. (2017). "28 statistiques sur la gestion de projet qui vont vous surprendre." Retrieved 2020-02-25, from <https://www.planzone.fr/blog/statistiques-gestion-projet-surprenantes>.

He, W. and H. K. Baker (2007). "Small Business Financing: Survey Evidence in West Texas." The Journal of Entrepreneurial Finance & Business Ventures **12**(1): 27-54.

Hentic-Giliberto, M. (2016). "Acceptabilité du risque : quelle approche des néo-entrepreneurs ?" Management & Avenir **88**(6).

Hosseini, M., et al. (2018). "Firm-level entrepreneurship and international performance: A simultaneous examination of orientation and action." Journal of International Entrepreneurship **16**(3): 338-368.

Jawadi, F. (2012). "« Financer autrement » est-il possible ?" La Revue des Sciences de Gestion **255-256**(3): 71-73.

Cette interrogation est plus que d'actualité et intéresse aussi bien les académiques que les professionnels et les responsables politiques. Elle est intéressante parce que la réponse devrait nous renseigner sur de nouvelles pratiques et modalités de financement. Elle est également d'actualité car la crise financière globalisée 2008-2009 a montré les limites de la finance conventionnelle, les dangers des systèmes bancaires et pratiques financières usuelles et les risques des produits financiers toxiques et sophistiqués. Cette crise globalisée a généré une faillite des banques prestigieuses, un assèchement de liquidité et des pertes colossales. Afin de limiter ses effets, les gouvernements et banques centrales ont multiplié leurs interventions, les sommets

politiques et programmes de sauvetage des systèmes bancaires se sont vulgarisés. La crise est néanmoins beaucoup plus frappante que ce qui est prévu. L'ampleur de la « panne » et de la tourmente financières mondiales, a alimenté les réflexions quant à une « autre finance » plus « correcte », plus éthique, plus morale et qui serait réellement fondée. Ce dossier prolonge le numéro spécial de La RSG de l'été 2011 (n°249-250), dirigé par Aude d'Andria qui insistait sur « ce que fait et propose l'autre finance », à la suite du colloque d'octobre 2010. Parce que le besoin de réflexions sur la crise, comme Philippe Naszályi le rappelait, dans l'éditorial du numéro 254 (mars-avril 2012) et de propositions alternatives est bien prégnant, ce cahier spécial présente une réflexion complémentaire. Ce cahier « financer autrement » fait suite à la conférence internationale qui a été organisée à l'Université d'Evry Val d'Essonne le 24 Juin 2011. Sylvie Chevrier, dans le numéro 253 de La RSG (janvier-février 2012) a dirigé la publication du cahier « gérer autrement » qui était la thématique centrale de cette journée de recherche. Ce sont ici, les sept meilleures communications en finance, développées ce jour là qui font l'objet de cette publication. Au-delà de l'originalité de ces travaux, ces études contribuent au débat d'actualité et de réflexion en apportant de nouvelles stratégies de financement et en développant de nouvelles pistes de recherche encore peu exploitées en sciences de gestion. Mots Clés : crise financière, finance alternative. JEL : G01, G10.

Joffre, O., et al. (2018). "Le crowdfunding." Revue française de gestion **44**(273): 69-83.

Kim, K. and I.-H. Hann (2019). "Crowdfunding and the Democratization of Access to Capital—An Illusion? Evidence from Housing Prices." Information Systems Research **30**(1): 276-290.

Livian, Y.-F. and S. Marion (1991). "De l'évaluation des projets de création d'entreprises au pronostic de succès." Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise **4**(1).

Mayegle, F.-X. and F. D. Ngo Omam (2015). "Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun." Management & Avenir **75**(1): 35-54.

Mejri, I., et al. (2018). "Crowdequity et Crowdlending : deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change." Annales des Mines - Gérer et comprendre **131**(1): 36-50.

Le crowdfunding rémunéré s'est fortement développé ces dernières années. Il se positionne comme une solution alternative à la problématique de financement des PME/TPE. Notre recherche, qui étudie les atouts et les limites du financement participatif rémunéré comparé au financement traditionnel, met en évidence les spécificités du crowdlending et du crowdequity. Notre étude porte sur l'entreprise Gifts for Change, qui a la particularité d'avoir été financée par ces deux types de financement participatif. L'analyse montre que le crowdfunding rémunéré dispose de différents

dispositifs qui ne sont adaptés qu'à certains projets. Aussi, la question du choix entre le crowdlending et l'équity crowdfunding ne se pose pas au même stade de développement des entreprises. Notre travail permet également d'adresser des recommandations essentielles aux entrepreneurs souhaitant se financer via le crowdfunding rémunéré.

Mikic, M., et al. (2016). "Influence of Financing Source on the Small Business Performance." International Journal of Economic Perspectives **10**(2): 62-72.

Muller, M. (2016). "La finance peut-elle être à l'origine d'une dynamique entrepreneuriale innovante ?" Marché et organisations **25**(1).

Obraztsova, O., et al. (2017). "The Choice of Funding Sources for Start-Ups in a Transitional Economy: The Ability to Predict in a National Context." Foresight and STI Governance **11**(3): 71-81.

Omrane, A., et al. (2011). "Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique." La Revue des Sciences de Gestion **251**(5).

Owen, R., et al. (2019). "The role of government venture capital funds: Recent lessons from the U.K. experience." Strategic Change **28**(1): 69-82.

Robichaud, Y. and E. McGraw (2008). "Les motivations entrepreneuriales comme facteur explicatif de la taille des entreprises." Journal of Small Business & Entrepreneurship **21**(1): 59-73.

Smida, A. and N. Khelil (2010). "Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes." Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise **23**(2).

St-Pierre, J. and L. Cadieux (2011). "La conception de la performance : Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants de PME ?" Revue de l'Entrepreneuriat **10**(1): 33-52.

Staniewski, M. W., et al. (2016). "Setting up a business and funding sources." Journal of Business Research **69**(6): 2108-2112.

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are the driving force of the whole economy. An analysis of the data collected during the interdisciplinary research in 2008–2012 on a sample of 345 entrepreneurs operating in Poland shows that a statistically significant correlation exists between the recitals that take up economic activities and the choice of the source of the initial capital. People who indicate financial motives often take up

economic activities using their own funding resources, or loans, credits—the funds that they had originally earned or they will have to earn to pay in the future. The analysis shows that those showing non-financial motives have used non-refundable EU funds. The multidimensional scaling analysis of funding sources shows that people who indicate financial motives diverge slightly different from groups of financial sources than those that indicate non-financial motives. People who undertake business activity to generate greater earnings/accumulate wealth are more likely to use their own capital or repayable funds. The results of the present study should be helpful in re-considering the European Union procedures for granting a financial non-refundable aid for people.

Stevenson, R. M., et al. (2019). "Unleashing main street entrepreneurship: Crowdfunding, venture capital, and the democratization of new venture investments." Small Business Economics **52**(2): 375-393.

Tasnim, R. and H. Singh (2016). ""What, Exactly, is Entrepreneurial Commitment?": Modeling the Commitment of Successful Entrepreneurs." Journal of Applied Management and Entrepreneurship **21**(3): 6-35.

This paper discusses entrepreneurial behavior that leads to entrepreneurial success. The specific question addressed is: "What is entrepreneurial commitment and how is it developed?" A survey instrument entitled "Entrepreneurial Commitment Metrics" was constructed and distributed to 600 successful entrepreneurs throughout Malaysia, and data was analyzed using Component-Based Structural Equation Modeling (CB-SEM). In doing so, Partial Least Squares (PLS) methodology was applied. This study found that entrepreneurial commitment is shaped by the entrepreneur's affective, normative and continuous components and is the force that binds and directs the entrepreneur to perform entrepreneurially. More paramount is the discovery of seven antecedents of the three components of commitment, and on the distinctiveness behavioral aspects of both commitment and motivation, extricating the intellectual complexity and meaning of commitment in the entrepreneurial process. Finally, the Entrepreneurial Commitment Model is presented.

Thierry, T. (2019, 2019-05-08). "Love money, Business Angels, Crowdfunding & Capital-risqueurs, qui sont-ils réellement ? –." Retrieved 2020-01-21, from <https://www.passion-entrepreneur.com/245-trouver-des-fonds.html>.

Uy, M. A., et al. (2015). "Perceived progress variability and entrepreneurial effort intensity: The moderating role of venture goal commitment." Journal of Business Venturing **30**(3): 375-389.

Drawing on entrepreneurial motivation and goal striving literatures, we examined the dynamic relationship between momentary perceived progress, or an ongoing sense of how one is doing in the pursuit of one's venture goal, and entrepreneurial effort intensity among early-stage entrepreneurs who are based in business incubators. We also examined how perceived progress variability over time predicted entrepreneurial effort intensity, and whether venture goal commitment moderated this link. Experience-

sampling data collected from over one hundred early-stage entrepreneurs indicated that perceived progress predicted greater effort intensity. Moreover, perceived progress variability over time negatively predicted entrepreneurial effort intensity, and venture goal commitment attenuated this negative relationship. Theoretical and practical implications of our study to entrepreneurial motivation and goal striving research are discussed.

WikiCréa (2019). "Capital-risque, business angel : définition, différences." Retrieved 2020-01-22, from <https://www.creerentreprise.fr/capital-risque-business-angel-definition/>.

ANNEXES

Annexe 1 : Certificat d'approbation éthique



CERTIFICAT D'APPROBATION ÉTHIQUE

La présente atteste que le projet de recherche décrit ci-dessous a fait l'objet d'une évaluation en matière d'éthique de la recherche avec des êtres humains et qu'il satisfait aux exigences de la politique de l'UQAC en cette matière. De plus, à la lumière de l'évaluation faite,

le projet rencontre les critères d'une recherche à risque minimal.

Projet # : 2020-390

Titre du projet de recherche : Impact des sources de financement sur le résultat des projets d'entrepreneuriat

Chercheur principal à l'UQAC

Minassou Rodrigue Mehoul Hounsou,
Étudiant (Maîtrise en gestion de projets), département des sciences économiques et administratives, UQAC

Direction / Codirection de recherche

En provenance de l'UQAC:
Thiemo Diallo; Julien Bousquet

Date d'approbation du projet : 20 décembre 2019

Date d'entrée en vigueur du certificat : 20 décembre 2019

Date d'échéance du certificat : 20 décembre 2020

Stéphane Alaire

Annexe 2 : Formulaire d'Information et de Consentement électronique



Université du Québec
à Chicoutimi

FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT ELECTRONIQUE CONCERNANT LA PARTICIPATION

Ce formulaire d'information et de consentement a été approuvé le 20 décembre 2019 par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec à Chicoutimi (CER-UQAC). No de référence : 2020-390.

Nous sollicitons votre participation à un projet de recherche intitulé : **IMPACT DES SOURCES DE FINANCEMENT SUR LE RESULTAT DES PROJETS D'ENTREPRENEURIAT.**

Cependant, avant de donner votre consentement pour participer à ce projet, veuillez prendre le temps de lire, de comprendre et de considérer attentivement les renseignements qui suivent. De plus, nous vous invitons à poser toutes les questions que vous jugerez utiles au chercheur responsable du projet ou aux autres membres affectés à ce projet de recherche et à leur demander de vous expliquer tout mot ou renseignement qui n'est pas clair.

1. Présentation des chercheurs

Les Travaux seront dirigés par les chercheurs suivants

Responsable du Projet : Mehoul Hounsou Minassou Rodrigue, étudiant en M.Sc : Gestion des Projets. Département des sciences économiques et d'administrations

Directeur : Thierno Diallo, Ph.D.

Professeur titulaire. Responsable programme MBA Exécutif, Shanghai, Chine. Département des sciences économiques et d'administrations

Codirecteur : Julien Bousquet, Ph. D.

Professeur agrégé du département des sciences économiques et administratives

Directeur du Programme de Maîtrise en Gestion des Organisations Responsable du LemGP (Laboratoire d'études multidisciplinaires en gestion de projet)

2. Financement

Ce projet n'est pas financé.

3. Description du projet et objectif(s)

3.1 Description du projet de recherche

L'entrepreneuriat est d'une grande importance dans notre société. Il favorise le développement personnel de ses promoteurs, le rayonnement de son milieu à travers la création d'emplois et de la richesse. De plus il renforce les caisses des pays où il intervient à travers l'acquittement des charges fiscales

Compte tenu de son importance, l'entrepreneuriat est très évoqué partout dans le monde. Ils suscitent l'engouement des responsables socio-politiques et des organisations partenaires au développement. On constate que divers programmes sont mis en place pour faciliter son éclosion. Les taux d'intention et de lancement des projets d'entrepreneuriat n'ont pas cessé d'augmenter au fil des années. Au Québec par exemple, selon l'Indice Entrepreneurial Québécois 2018 le taux d'intérêt de la population à l'entrepreneuriat

a considérablement augmenté au cours des dix dernières années. De 2009 et 2018, l'Indice a relevé une progression remarquable du taux d'intention à entreprendre qui est passé de 7% à 19,5% ; de même que la progression non négligeable du taux de démarches entamées qui quant à lui est passé de 2,8% à 9% sur la même période. Des chiffres qui montrent l'intérêt croissant à l'entrepreneuriat dans cette région du monde. Cette même dynamique est observée en Afrique et ailleurs dans le monde.

Les éléments de motivation pour lancer un projet d'entrepreneuriat sont nombreux et poussent beaucoup de personnes à tenter leur chance, mais l'aboutissement de leur projet n'est pas toujours évident. Le nombre d'échecs de projets d'entrepreneuriat recensés démontre la complexité de l'aventure. Vous en savez quelque chose et pourrez en témoigner. Pour faire face à ces échecs persistants, beaucoup de programmes et des institutions sont mis en place dans différents pays pour soutenir et encourager l'ambition des futurs entrepreneurs,

Malgré la démarche très structurée des différents programmes et institutions, les taux d'échec restent encore très élevés. Ceci suscite beaucoup d'interrogations au niveau des acteurs à différents niveaux. En observant la situation, nous avons constaté que les programmes subventionnent et accompagnent les porteurs de projet tout au long de leur processus d'entrepreneuriat. Vu les dispositions prises sur le plan de l'accompagnement, nous nous sommes demandé si les subventions ou l'aide à l'obtention de financement n'auraient pas une incidence sur les cas d'échecs enregistrés.

En effet le financement est une étape déterminant dans l'aboutissement de tout projet d'entrepreneuriat. La recherche de financement est un exercice souvent difficile qui constitue un premier défi pour le porteur de projet. Il doit faire preuve de pragmatisme et d'efficacité pour trouver les fonds nécessaires à son projet. Il doit pouvoir convaincre un prêteur éventuel ou faire des sacrifices pour constituer une épargne suffisante. Il est soumis à l'obligation de rembourser le prêteur avec souvent des intérêts dans des délais précis ou de fructifier l'épargne pour ne pas se retrouver sans rien. Dans ces deux cas le porteur de projet est confronté à une pression qui lui demande beaucoup d'engagement et de sacrifices. Cependant dans le cas des programmes, les porteurs de projet sont subventionnés ou accompagnés vers les institutions financières. Ceci leur facilite la tâche, leur évite le stress de la recherche de financement et diminue fortement la pression créée par le remboursement ou la perte de son épargne.

Ainsi, on peut se demander si l'échec des projets d'entrepreneuriat lancés dans le cadre des programmes de promotion de l'entrepreneuriat n'est pas lié à un manque de rigueur des entrepreneurs dans leur gestion à cause de la subvention, un financement qu'ils ne sont pas appelés à rembourser ? Cette interrogation suscite à notre niveau une question plus globale qui est la suivante :

Les sources de financement auraient-elles un impact sur le résultat des projets d'entrepreneuriat ? Cette étude cherchera à apporter des réponses à cette interrogation.

3.2 Objectif(s) spécifique(s)

L'objectif principal de ces travaux est d'identifier l'incidence des sources de financement d'un projet d'entrepreneuriat sur le résultat du projet. Cet objectif se décline en deux objectifs spécifiques :

- L'identification de l'influence des sources de financement d'un projet d'entrepreneuriat sur le degré d'engagement des porteurs de projet dans leur projet
- L'évaluation de l'impact du degré d'engagement du porteur de projet sur le succès de son projet d'entrepreneuriat.

Cette étude contrairement à la majorité des études précédentes concernant les résultats des projets d'entrepreneuriat, analysera l'impact du niveau d'engagement des promoteurs sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Le niveau d'engagement dont nous parlons dans cette étude est induit par la pression éventuelle liée aux exigences des différentes sources de financement. Cette approche fait la particularité de cette étude. Elle permettra d'évaluer comment la source de financement d'un projet d'entreprise pourrait impacter les résultats de ce projet. Ceci à travers l'engagement supplémentaire suscité par les pressions générées grâce aux exigences des sources de financement.

4. Déroulement

Pour participer à la présente étude, vous devrez répondre à un questionnaire auquel vous aurez accès en donnant votre consentement. Pour le faire, il vous suffit de cliquer sur « OUI » à la fin de ce Formulaire d'Information et de Consentement. Ceci prendra environ 25 minutes de votre précieux temps.

5. Risques et bénéfices

Cette étude n'entraîne aucun risque ou de désavantage prévisible pour le participant, hors d'avoir à consacrer le temps nécessaire pour participer à ce projet. Vous ne retirerez aucun bénéfice personnel de votre participation à ce projet de recherche autre que la satisfaction d'avoir contribué à l'avancement des connaissances dans ce domaine. Votre participation contribuera sûrement la maîtrise des causes d'échec des projets d'entrepreneuriat

6. Confidentialité, diffusion et conservation

Ce questionnaire vous est soumis par l'intermédiaire d'un outil de sondage en ligne hébergé à l'Université de Québec à Chicoutimi (UQAC). Ce faisant l'accès aux données est assujéti à la loi canadienne sur l'accès à l'information.

Les données seront recueillies de façon totalement anonyme. Le questionnaire ne comporte pas de questions pour recueillir les renseignements qui permettront d'identifier les participants. Les questionnaires remplis autant de façon numérique que physiquement sont détruits après la consolidation des données pour éviter que les éléments comme l'écriture, l'adresse IP puissent permettre de retracer les participants.

Les résultats de cette recherche seront accessibles après l'acceptation du mémoire de maîtrise à partir du dépôt institutionnel de l'UQAC nommé Constellation (<https://constellation.uqac.ca/view/>)

7. Compensation

Aucune rémunération ou compensation n'est offerte

8. Participation volontaire et droit de retrait de l'étude

Votre participation à ce projet de recherche est volontaire. Bien que vous ayez été sélectionné pour participer à cette étude compte tenu de vos expériences en entrepreneuriat, vous êtes libre de refuser de répondre aux questions. Vous pouvez vous retirer de ce projet à n'importe quel moment, sans avoir à donner de raisons, en faisant connaître votre décision au chercheur responsable du projet, et ce, sans qu'il y ait de préjudices. Néanmoins une fois le questionnaire rempli et envoyé, il ne sera plus possible de retirer les données recueillies puisqu'aucune information nominative ou codée ne permet l'identification du participant.

En aucun cas le consentement de participer à la recherche implique que le participant renonce à ses droits légaux ni ne décharge les chercheurs, les promoteurs ou les institutions impliquées de leurs responsabilités légales et professionnelles.

9. Engagement du chercheur responsable et personnes ressources

Le chercheur responsable de ce projet de recherche s'engage, avec l'équipe de recherche, à respecter ce qui a été convenu au formulaire d'information et de consentement. De plus, si vous avez des questions concernant le projet de recherche ou si vous éprouvez un problème que vous croyez lié à votre participation au projet de recherche, vous pouvez communiquer avec le responsable du projet de recherche aux coordonnées suivantes : par téléphone : +1 514 430 9501, par whatsapp : +229 97627574, par courriel : meckrod@yahoo.fr.

Pour toute question d'ordre éthique concernant votre participation à ce projet de recherche, vous pouvez communiquer avec la coordonnatrice du Comité d'éthique de la recherche aux coordonnées suivantes : 418 545-5011 poste 4704 (ligne sans frais : 1-800-463-9880 poste 4704) ou cer@uqac.ca

10. Consentement du participant

J'ai pris connaissance des informations ci-dessus et j'en comprends le contenu. De ce fait, ma participation est volontaire et je consens à ce que mes réponses soient utilisées pour les fins de ce projet de recherche.

J'accepte de participer :

☐ Oui. (1) (donne accès au questionnaire)

☐ Non. (2) (une fenêtre apparaît pour remercier de l'attention portée)

**Annexe 3 : Courriel de sollicitation des structures
d'accompagnement**

OBJECT: Sollicitation de collaboration pour un projet de recherche

Monsieur (madame) le (la) directeur (directrice),

Nous vous envoyons cette correspondance pour solliciter votre collaboration dans le cadre d'un projet de recherche.

Nous sommes étudiants en maîtrise Gestion des Projets à l'Université de Québec à Chicoutimi (UQAC). Dans le cadre de nos travaux de recherches de fin de formation, nous effectuons une étude sur l'impact des sources de financement sur le résultat (succès ou échec) des projets d'entrepreneuriat. L'objectif est de déterminer si les sources de financement d'un projet d'entrepreneuriat pourraient impacter le degré d'engagement et de sacrifices d'un porteur de projet pour réussir son projet d'entrepreneuriat. A cet effet nous avons besoin de faire une enquête auprès des entrepreneurs et consultants en entrepreneuriat pour recueillir leur avis et prendre connaissance de leurs expériences.

Nous sollicitons votre collaboration pour transmettre en notre nom un courriel de sollicitation aux entrepreneurs de votre base de données et aux consultants intervenants dans votre structure. Il est important pour l'étude que les entrepreneurs participants soient un mélange d'entrepreneurs âgés de plus de 21 ans ayant connu le succès et des entrepreneurs ayant connu d'échec dans le projet d'entrepreneuriat. Vous voudrez bien tenir compte de ces critères en transférant les courriels.

Vous trouverez en pièces jointes le courriel de sollicitation destiné aux entrepreneurs et celui destiné aux consultants. Dans ces deux courriels chacun des deux catégories trouveront un lien leur permettant d'accéder à un Formulaire d'Information et de consentement puis au questionnaire prévu à leur intention.

Nous sommes disposés à vous fournir toutes informations complémentaires au besoin.

Nous vous remercions pour votre collaboration, et vous prions de recevoir monsieur (madame) nos salutations les plus distinguées.

Le projet a été approuvé le 20 décembre 2019 par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec à Chicoutimi (CER-UQAC). No de référence : 2020-390.

PJ

- courriel de sollicitation des consultants
- Courriel de sollicitation des entrepreneurs

Minassou Rodrigue MEHOU HOUNSOU

Etudiant en M.Sc. (Gestion des projets)

**Annexe 4 : Courriel de sollicitation des consultants en
entrepreneuriat**

OBJET: Sollicitation pour la participation à une étude

Monsieur (madame),

Nous vous envoyons cette correspondance pour solliciter votre participation à notre étude.

Nous sommes étudiant à l'Université de Québec à Chicoutimi et cette étude s'inscrit dans le cadre de nos travaux de recherches de fin de formation. L'étude vise à évaluer l'impact éventuel des différents moyens de financement possibles sur le résultat (succès ou échec) des projets d'entrepreneuriat. L'objectif est de déterminer si la source de financement d'un projet d'entrepreneuriat influence le degré d'engagement, de combativité du porteur de projet pour la réussite de son projet d'entrepreneuriat.

En suivant le présent lien (<https://sondages.uqac.ca/index.php/684162?lang=fr>), vous aurez accès à un Formulaire d'Information et de Consentement qui vous renseignera mieux sur les fondements et contours de l'étude. En cliquant sur « OUI » à la fin du formulaire, vous donnez votre consentement à participer à l'étude et vous aurez accès au questionnaire.

Nous sommes disposés à vous fournir toutes informations complémentaires au besoin.

Nous vous remercions pour votre intérêt à nos travaux, et vous prions de recevoir monsieur (madame) nos salutations les plus distinguées.

Minassou Rodrigue MEHOU HOUNSOU

Etudiant en M.Sc. (Gestion des projets)

Tél : 514 430 9501

Courriel : meckrod17@gmail.com

Annexe 5 : Courriel de sollicitation des entrepreneurs

OBJET: Sollicitation pour la participation à une étude

Monsieur (madame),

Nous vous envoyons cette correspondance pour solliciter votre participation à notre étude.

Nous sommes étudiant à l'Université de Québec à Chicoutimi et cette étude s'inscrit dans le cadre de nos travaux de recherches de fin de formation. L'étude vise à évaluer l'impact éventuel des différents moyens de financement possibles sur le résultat (succès ou échec) des projets d'entrepreneuriat. L'objectif est de déterminer si la source de financement d'un projet d'entrepreneuriat influence le degré d'engagement, de combativité du porteur de projet pour la réussite de son projet d'entrepreneuriat.

En suivant le présent lien (<https://sondages.uqac.ca/index.php/266186?lang=fr>), vous aurez accès à un Formulaire d'Information et de Consentement qui vous renseignera mieux sur les fondements et contours de l'étude. En cliquant sur « OUI » à la fin du formulaire, vous donnez votre consentement à participer à l'étude et vous aurez accès au questionnaire.

Nous sommes disposés à vous fournir toutes informations complémentaires au besoin.

Nous vous remercions pour votre intérêt à nos travaux, et vous prions de recevoir monsieur (madame) nos salutations les plus distinguées.

Minassou Rodrigue MEHOU HOUNSOU

Etudiant en M.Sc. (Gestion des projets)

Tél : 514 430 9501

Courriel : meckrod17@gmail.com

Annexe 6 : Questionnaire à l'intention des consultants



Messieurs et madame, nous sommes très reconnaissants pour l'intérêt que vous portez à notre recherche et nous vous en remercions sincèrement

Partie A: EXPÉRIENCE EN CONSULTATION ET COACHING DANS LE DOMAINE DE L' ENTREPRENEURIAT

Découvrons votre expérience dans le domaine de consultation entrepreneuriale

A1. Combien d'années d'expériences capitalisez-vous en tant que consultant ou coach en entrepreneuriat

A2. Combien de personnes environ avez-vous accompagné dans votre carrière

A3. Les projets que vous avez accompagnés sont t ils souvent des succès?

**Partie B: SOURCES DE FINANCEMENT**

- B1. Quelles sont les sources de financement que vous recommandées souvent aux entrepreneurs que vous accompagnés ou que vous trouvez meilleures?

- B2. Pourquoi?

- B3. Quelles sont celles que vous ne recommandez pas? Pourquoi?

Partie C: IMPLICATION ET SUCCÈS DE PROJET D'ENTREPRENEURIAT

- C1. Pensez-vous que le degré d'implication, d'engagement du porteur de projet dans son entreprise est déterminant pour le succès de cette dernière?



C2. Nous avons constaté que les motivations pour se lancer dans un projet d'entrepreneuriat impactent le degré d'engagement des porteurs de projets dans leur entreprise. Pensez-vous que les sources de financement peuvent aussi impacter le degré d'engagement des porteurs de projet en entrepreneuriat?

Oui ☐

Non ☐

C3. Si oui dites-nous comment?

Partie D: SOURCES DE FINANCEMENT ET RÉSULTAT DE PROJET D'ENTREPRENEURIAT

D1. pensez-vous que les sources de financement peuvent impacter les résultats des projets d'entrepreneuriat?

Oui ☐

Non ☐

D2. Comment?

Vous serez informé des résultats. Merci pour votre participation

Annexe 7 : Questionnaire à l'intention des entrepreneurs



Messieurs et madame, nous sommes très reconnaissants pour l'intérêt que vous portez à notre recherche et nous vous en remercions sincèrement

Partie A: EXPERIENCE EN ENTREPRENEURIAT

Découvrons votre parcours en entrepreneuriat

A1. Depuis combien de temps êtes-vous dans l'entrepreneuriat?

A2. Dans quel domaine d'activité intervenez vous?

A3. Comment avez vous identifié votre l'idée d'entreprise?

Ce qui vous a poussé à entreprendre dans votre domaine d'activité

A4. Pensez vous que votre projet d'entrepreneuriat est un échec ou un succès?

Dites nous pourquoi?



A5. Quelles étaient vos motivations pour vous lancer dans l'entrepreneuriat?

Partie B: DIFFÉRENTS TYPES D'ACCOMPAGNEMENT

Ce groupe de questions vise à identifier les différents d'accompagnement dont vous avez bénéficié et leur impact sur votre entreprise

B1. Avez vous bénéficié d'accompagnement dans la mise en oeuvre de votre projet d'entrepreneuriat?

Oui ☐

Non ☐

B2. Si Oui, quel genre d'accompagnement avez vous bénéficié?

B3. Pensez vous que cet accompagnement a eu un impact sur votre projet d'entreprise?

Oui ☐

Non ☐

B4. Pourquoi?

le pourquoi de votre réponse précédente

**Partie C: SOURCES DE FINANCEMENT**

Parlons de comment vous avez financé votre entreprise

C1. Comment avez vous financé votre projet d'entrepreneuriat?**C2.** Pourquoi précisément c'est de cette façon avez-vous financé votre idée d'entreprise?**C3.** quels sont les avantages et inconvénients de cette forme de financement que vous avez utilisé**C4.** Connaissez vous d'autres sources de financement possibles pour financer un projet d'entrepreneuriat?Oui ☐Non ☐**C5.** Si oui, veuillez nous en citer quelques unes et si possible dites nous leurs particularités



C6. Selon vous qu'est ce qui détermine le choix d'une source de financement pour un projet d'entrepreneuriat?

C7. Est-ce que une source de financement peut être stressante pour les entrepreneurs?

Oui ☐

Non ☐

C8. Comment?

C9. Les sources de financement peuvent t - elles impactées le degré d'implication d'un porteur de projet dans son projet d'entrepreneuriat ?

Partie D: LE RÉSULTAT D'UN PROJET D'ENTREPRENEURIAT

D1. Compte tenu de votre expérience,dans quelles conditions peut-on affirmer qu'un projet d'entrepreneuriat est un succès?



D2. Pensez-vous que votre entreprise est un succès ?

Oui ☐

Non ☐

D3. Si oui donnez nous les points essentiels qui vous permettent d'affirmer que votre projet d'entrepreneuriat est un succès

Repondez si seulement vous pensez que votre projet d'entrepreneuriat est un succès, si non allez à la question suivante

D4. Si non, dites nous pourquoi vous pensez que votre projet est un échec?

repondez seulement si vous pensez que votre projet d'entrepreneuriat est un échec sinon passez à la question suivante

D5. Dans les deux cas d'échec ou de succès, pensez-vous que le résultat de votre projet d'entrepreneuriat dépend des éléments suivants?

Vos compétences Vos traits de personnalité L'accompagnement obtenu De la qualité de votre projet Du financement Autres

Repondez par les chiffres qui déterminent votre cas.

** vos traits de personnalité font référence aux traits comme combativité, abnégation, prise de risque, etc...*

** en cas de Autres, veuillez préciser*



Partie E: SOURCES DE FINANCEMENT ET RÉSULTAT DE PROJET D'ENTREPRENEURIAT

- E1. Penchons-nous sur le cas spécifique des sources de financement.
Pensez-vous que la façon dont vous avez financé votre entreprise a une incidence sur la situation de cette dernière aujourd'hui?

Oui ☐

Non ☐

- E2. Expliquez votre réponse

- E3. Pensez-vous que les sources de financement de façon générale peuvent impacter le résultat d'un projet d'entrepreneuriat

Oui ☐

Non ☐

- E4. Si oui, comment?

Vous serez informé des résultats. Merci pour votre participation